Nº 132 | JUNHO 2024 (MENSAL) | 4 Euros (CONT.)

KARINA LEITE E THAÍSA LEITE

DIRETORAS CLÍNICAS, SÓCIAS E IRMÃS

OS ROSTOS DE SUCESSO DO INSTITUTO KARINA LEITE EM PORTUGAL E NO BRASIL

FOTO: RODRIGO CABRITA

00132
5 607727 191131

FICHA TÉCNICA

Propriedade, Administração e Autor
Publicação da responsabilidade editorial e comercial
da empresa Horizonte de Palavras Edições, Unipessoal Lda.

Administração | Redação | Departamento Gráfico
Rua dos Transitários Nº 182, 2º andar, Fração "BP"
4455-565 Matosinhos, Portugal

Sede da entidade proprietária:
Rua Oriental nrº. 1652 - 1660,
4455-518 Perafita Matosinhos

Outros contactos:
+351 220 926 877/78/79/80
E-mail: geral@pontosdevista.pt | redacao@pontosdevista.pt
www.pontosdevista.pt | www.facebook.com/pontosdevista

YELLOWMASTER S.A.
Distribuição Nacional | Periodicidade Mensal
Registo ERC nº 126093 | NIF: 509236448 | ISSN: 2182-3197 |
Dep. Legal: 374222/14

Distribuição
Vasp - Distribuidora de Publicações, SA

DIRETOR: Jorge Antunes

EDITOR: Ricardo Andrade
Rua dos Transitários Nº 182, Fração "BG"
4455-565 Matosinhos, Portugal

PRODUÇÃO DE CONTEÚDOS:
Ricardo Andrade
Beatriz Quintal

PAGINAÇÃO:
Mónica Fonseca

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO:
João Soares

FOTOGRAFIA:
Rodrigo Cabrita | www.rodrigocabrita.com
Rui Bandeira | www.ruibandeirafotografia.com

Tiragem: 10.000 exemplares

Detentores do Capital Social:
Jorge Fernando de Oliveira Antunes: 100%

Assinaturas
Para assinar ligue +351 22 092 68 79
ou envie o seu pedido para:
Autor Horizonte de Palavras – Edições Unipessoal, Lda
Rua dos Transitários Nº 182, Fração "BG"
4455-565 Matosinhos, Portugal
E-mail: assinaturas@pontosdevista.pt

Preço de capa:
4,00 euros (Cont.);
Assinatura anual (11 edições);
Portugal Continental: 44 euros

Estatuto Editorial
A Revista Pontos de Vista apresenta-se como uma publicação editada pela empresa de comunicação empresarial Horizonte de Palavras, sendo de frequência mensal, assume-se como um meio de comunicação que pretende elevar as potencialidades do tecido empresarial em Portugal. Assumimos o compromisso de promover paradigmas práticos e autênticos do que de melhor existe em Portugal, contribuindo decisivamente para a sua vasta difusão.

**BÁRBARA SIMÕES, TEAM LEADER DA FINPARTNER
ZIAN XIANG, ASSISTENTE ADMINISTRATIVA DA FINPARTNER E
ANA CASTELHANO, ASSISTENTE DE REPRESENTAÇÃO FISCAL DA FINPARTNER,**

"A IMIGRAÇÃO É UMA COMPONENTE VITAL PARA O CRESCIMENTO E A PROSPERIDADE DA ECONOMIA PORTUGUESA. OS IMIGRANTES CONTRIBUEM SIGNIFICATIVAMENTE PARA DIVERSOS SETORES, TRAZENDO HABILIDADES, INOVAÇÃO E ENERGIA QUE AJUDAM A IMPULSIONAR A ECONOMIA DO PAÍS. PARA MAXIMIZAR ESSES BENEFÍCIOS, É ESSENCIAL CONTINUAR A DESENVOLVER POLÍTICAS DE INTEGRAÇÃO EFICAZES E PROMOVER UM AMBIENTE PRÓSPERO PARA TODOS OS IMIGRANTES"

BÁRBARA SIMÕES

O PAPEL DA IMIGRAÇÃO APOIO À IMIGRAÇÃO

A imigração tem desempenhado um papel fundamental no desenvolvimento socioeconómico de Portugal ao longo dos anos. O nosso país, conhecido pela sua rica história de emigração, tem se tornado um destino cada vez mais popular para imigrantes de várias partes do mundo, atraídos pela cultura, qualidade de vida e oportunidades económicas. No entanto, o apoio à imigração e a integração dos imigrantes representam desafios significativos tanto para os recém-chegados quanto para a sociedade portuguesa.

Por um lado, Portugal implementou diversas políticas e programas para facilitar a imigração e a integração. Por outro lado, os imigrantes enfrentam uma série de dificuldades ao estabelecerem-se em Portugal. Desafios burocráticos, barreiras linguísticas, discriminação no mercado de trabalho e dificuldades na revalidação de diplomas são apenas algumas das questões que podem complicar a vida dos novos residentes.

Esta dualidade entre o apoio oferecido e as dificuldades enfrentadas torna a imigração um tema complexo e multifacetado. Compreender as políticas de apoio à imigração e as barreiras enfrentadas pelos imigrantes é crucial para desenvolver estratégias mais eficazes que promovam uma integração bem-sucedida e harmoniosa.

As políticas atuais de imigração de Portugal são moldadas por uma combinação de legislação nacional e regulamentos da União Europeia. Alguns dos principais aspetos dessas políticas incluem os Vistos de Residência, requerido para cidadãos não pertencentes à UE/EEE, a Autorização de Residência, os Vistos de Trabalho, os Vistos de Estudante, os Vistos de Reagrupamento Familiar, que permite que familiares de residentes legais em Portugal se juntem a eles, a Residência Permanente e o Visto Gold, que oferece residência a indivíduos que façam investimentos significativos em Portugal.

Além disso, Portugal possui acordos em vigor com países de língua portuguesa, como Brasil, Angola e Moçambique, e parcerias com a União Europeia, o que significa que Portugal segue as diretrizes europeias, incluindo a política de asilo e o Espaço Schengen.

A adaptação cultural e linguística é um elemento crucial no processo de integração de indivíduos numa nova comunidade ou país. Os imigrantes enfrentam desafios significativos que vão além da simples mudança geográfica. Portugal tem, portanto, implementado uma série de programas de integração para ajudar os imigrantes nesta adaptação. Esses programas visam facilitar a inclusão social, melhorar as oportunidades económicas e promover uma convivência harmoniosa. Alguns exemplos destes programas são os Gabinetes de Apoio ao Imigrante (GAI) e o Programa Português para Todos (PPT), que têm como grande objetivo ensinar a língua portuguesa e fornecer apoio administrativo e legal.

Existe ainda o aspeto económico a ser considerado. Os imigrantes não só aumentam a força de trabalho disponível, como também trazem diversidade, inovação e dinamismo para diversos setores da economia.

Um exemplo disto é o setor da Construção Civil, onde, de momento, dependemos significativamente da mão de obra imigrante para projetos de infraestrutura e construção de imóveis. No setor do Turismo e da Restauração, um setor crucial para a economia portuguesa, uma grande maioria dos trabalhadores de hotéis, restaurantes, cafés, entre outros, são imigrantes.

Temos também as escolas e universidades portuguesas que têm adotado diversas estratégias e programas para melhor acolher e integrar estudantes imigrantes. Como exemplos temos as aulas de português como língua não materna, adaptados aos diferentes níveis de proficiência dos alunos, os Programas de Integração Cultural, que organizam atividades culturais, workshops e eventos para promover um ambiente acolhedor e inclusivo, e os Programas de Bolsas e Incentivos, que reduzem as barreiras financeiras para o acesso à educação, promovendo a igualdade de oportunidades.

Em suma, a imigração é uma componente vital para o crescimento e a prosperidade da economia portuguesa. Os imigrantes contribuem significativamente para diversos setores, trazendo habilidades, inovação e energia que ajudam a impulsionar a economia do país. Para maximizar esses benefícios, é essencial continuar a desenvolver políticas de integração eficazes e promover um ambiente próspero para todos os imigrantes.

DESAFIOS DOS IMIGRANTES

Os imigrantes que chegam a Portugal enfrentam diversas barreiras legais. Entre as mais comuns estão a complexidade do sistema de imigração, a necessidade de cumprir rigorosos requisitos para a obtenção de vistos e autorizações de residência. Existem diferentes vistos de residência em Portugal, por um lado, atendem às necessidades diferentes dos imigrantes, por outro lado, cada um com requisito específico, o qual pode causar confusão. Muitos imigrantes relatam dificuldades na interpretação das leis e regulamentos, além de enfrentarem longos períodos de espera para a obtenção de documentos.

A obtenção do visto de residência é primeiro obstáculo que os imigrantes têm de ultrapassar, a língua portuguesa pode ser o segundo, especialmente para aqueles provenientes de países onde o português não é falado. A barreira linguística é um dos principais desafios que afetam a integração de indivíduos em novos ambientes culturais e sociais. No caso de Portugal, a maioria dos portugueses fala bem inglês, o qual, ajuda a comunicação dos povos das culturas diferentes. Além disso, os cursos de língua portuguesa encontram-se disponíveis nas faculdades em Portugal, que facilita o processo da integração dos imigrantes.

No caso de um imigrante em Portugal, existem as barreiras na procura de emprego, por exemplo, a falta de fluência no idioma local, diplomas e qualificações obtidos fora de Portugal podem não ser reconhecidos ou podem precisar de passar por processos demorados e caros de validação. Uma vez que as empresa portuguesas estão a entrar no mercado internacional, ao mesmo tempo, as empresas in-

"SENDO UMA IMIGRANTE DA CHINA, ONDE FALAMOS UMA LÍNGUA TOTALMENTE DIFERENTE DA LÍNGUA PORTUGUESA, E A SOCIEDADE FUNCIONA DE MANEIRA DIFERENTE, FOI DIFÍCIL DE ME INTEGRAR NA SOCIEDADE PORTUGUESA NO INÍCIO, E ATÉ MESMO NOS DIAS DE HOJE CONTINUO A ENFRENTAR DESAFIOS DIÁRIOS. APESAR DE PORTUGAL ACOLHER BEM AS PESSOAS DE NACIONALIDADES DIFERENTES, O PRECONCEITO E XENOFOBIA CONTINUAM A EXISTIR. NO ENTANTO COM O PASSAR DOS ANOS E COM A QUANTIDADE DE IMIGRANTES A ENTRAR EM PORTUGAL, TENHO-ME SENTIDO MAIS INCLUSA NA SOCIEDADE PORTUGUESA"

ZIAN XIANG

ternacionais estão a entrar no mercado de Portugal, as necessidades da força do trabalho com capacidade de línguas estrangeiras a aumentar, o que acaba por oferecer mais oportunidades do trabalho aos imigrantes.

Ademais, os imigrantes enfrentam diversos desafios ao procurar habitação adequada e acessível.

É possível que os proprietários prefiram a arrendar casa a portugueses, ou preferem os inquilinos com fiadores. Imigrantes recém-chegados podem não ter um histórico de crédito no novo país, o que pode dificultar a aprovação de aluguéis ou hipotecas. Além disso, a falta de documentação adequada, como permissões de residência e trabalho, pode limitar as opções de habitação.

Diversos programas e organizações fornecem apoio específico para ajudar imigrantes a encontrar moradia adequada e acessível. Algumas das principais formas de apoio incluem:

Programas de Habitação Social: Governos locais e nacionais frequentemente têm programas de habitação social destinados a fornecer moradia acessível para grupos vulneráveis, incluindo imigrantes.

ONGs e Associações de Imigrantes: Organizações não governamentais oferecem assistência na procura de habitação, incluindo ajuda com a tradução de documentos, negociações de aluguer e orientação sobre direitos e deveres.

Consultoria Jurídica: Assistência jurídica gratuita ou a baixo custo pode ajudar imigrantes a entenderem os seus direitos e a resolverem disputas relacionadas à habitação.

Serviços de Aconselhamento: Centros de apoio comunitário oferecem aconselhamento sobre como navegar no mercado imobiliário e evitar fraudes.

Os imigrantes, assim que adquirirem o número de identificação fiscal (NIF), conseguem pedir o número de utente do Serviço Nacional de Saúde na Loja de Cidadão ou nos centros de Saúde. Com o número de utente, permite os imigrantes a terem acesso aos serviços de saúde em Portugal.

O desafio cultural e social ao qual os imigrantes não conseguem fugir, e enfrentam todos os dias:

Diferenças nos Valores e Normas: Imigrantes frequentemente enfrentam grandes diferenças nos valores, normas e costumes sociais, o que pode levar ao choque cultural.

Mudança nos Papéis Familiares: A adaptação pode ser especialmente difícil dentro das famílias, onde os papéis tradicionais podem ser desafiados ou mudados no novo contexto cultural.

Preservação da Cultura de Origem: Imigrantes frequentemente se esforçam para manter suas tradições e práticas culturais enquanto se adaptam ao novo ambiente.

Pressão para Assimilação: Pode haver pressão social para que os imigrantes assimilem completamente a cultura dominante, o que pode causar conflito interno e estresse.

Sendo uma imigrante da China, onde falamos uma língua totalmente diferente da língua portuguesa, e a sociedade funciona de maneira diferente, foi difícil de me integrar na sociedade portuguesa no início, e até mesmo nos dias de hoje continuo a enfrentar desafios diários. Apesar de Portugal acolher bem as pessoas de nacionalidades diferentes, o preconceito e xenofobia continuam a existir. No entanto com o passar dos anos e com a quantidade de imigrantes a entrar em Portugal, tenho-me sentido mais inclusa na sociedade portuguesa.

“PARA MELHORAR O APOIO À IMIGRAÇÃO, É ESSENCIAL IMPLEMENTAR POLÍTICAS E PROGRAMAS QUE MELHOREM A EXPERIÊNCIA DOS IMIGRANTES. EXPERIÊNCIAS ESSAS, QUE PASSARIAM POR OFERECER CURSOS GRATUITOS DE LÍNGUA PORTUGUESA E PROGRAMAS DE ORIENTAÇÃO CULTURAL QUE AJUDARIAM NA INTEGRAÇÃO DO PAÍS DOS MESMOS. ESTE TIPO DE CURSOS FACILITARIAM A COMUNICAÇÃO E A ADAPTAÇÃO DOS IMIGRANTES NO MUNDO DO TRABALHO, ENQUANTO WORKSHOPS E SEMINÁRIOS SOBRE A CULTURA E COSTUMES PORTUGUESES ACELERARIAM A INTEGRAÇÃO”

ANA CASTELHANO

PARA REFLETIR

Para melhorar o apoio à Imigração, é essencial implementar políticas e programas que melhorem a experiência dos imigrantes. Experiências essas, que passariam por oferecer cursos gratuitos de língua portuguesa e programas de orientação cultural que ajudariam na integração do país dos mesmos. Este tipo de cursos facilitariam a comunicação e a adaptação dos imigrantes no mundo do trabalho, enquanto workshops e seminários sobre a cultura e costumes portugueses acelerariam a integração.

Em termos de apoio jurídico e administrativo, serviços de aconselhamento jurídico gratuito ou a baixo custo ajudariam os imigrantes com questões legais e administrativas, como a obtenção de vistos, cidadania e direitos laborais. Além disso, a simplificação dos processos burocráticos, por meio da digitalização, tornaria a obtenção de documentos e autorizações mais eficiente e de forma mais rápida. Facilitar o reconhecimento de qualificações e diplomas obtidos no estrangeiro permitiria que os imigrantes trabalhassem nas suas áreas de especialização, maximizando suas contribuições.

No mercado de trabalho, programas específicos de formação profissional e de iniciativas que visam conectar empregadores com candidatos qualificados de forma eficiente, especialmente em áreas com escassez de mão-de-obra. Bons exemplos deste tipo de programas são:

1. Cursos Técnicos e Vocacionais: Focados em habilidades práticas e específicas para determinadas profissões ou setores, como informática, saúde, construção civil.

2. Workshops e Seminários: Sessões de curta duração que abordam tópicos específicos, como novas tecnologias, gestão de projetos, comunicação eficaz, entre outros.

3. Apoio à Requalificação: Programas destinados a trabalhadores que precisam mudar de carreira ou atualizar suas competências devido a mudanças no mercado de trabalho ou tecnologia.

4. Estágios e Aprendizagem: Oportunidades de trabalho supervisionado onde os participantes podem ganhar experiência prática em um ambiente real de trabalho.

5. Parcerias com Empresas: Colaboração entre instituições de ensino e empresas para desenvolver currículos que atendam às necessidades do mercado e facilitar a inserção dos formandos no mercado de trabalho.

Implementar programas específicos de formação profissional e de matchmaking pode ser altamente benéfico para a economia, pois ajuda a criar uma força de trabalho mais qualificada e preparada, ao mesmo tempo que atende às necessidades das empresas em encontrar os talentos certos. Alguns desses programas são:

1. Feiras de Emprego: Eventos onde empresas recrutadoras e candidatos a emprego se encontram para discutir oportunidades de trabalho.

2. Plataformas Online de Emprego: Websites e aplicativos que permitem aos empregadores publicar vagas de emprego e aos candidatos submeterem currículos e candidaturas online. Exemplos incluem LinkedIn, Indeed e Glassdoor.

3. Serviços de Recrutamento: Agências que atuam como intermediárias entre empregadores e candidatos, ajudando a identificar e selecionar os candidatos mais adequados para determinadas vagas.

4. Programas de Mentoria: Iniciativas que conectam trabalhadores experientes com novos profissionais ou imigrantes, oferecendo orientação e apoio para ajudá-los a se adaptar e prosperar em suas carreiras.

5. Centros de Emprego: Instituições públicas ou privadas que oferecem serviços de apoio ao emprego, incluindo orientação profissional, assessoria na elaboração de currículos, preparação para entrevistas e facilitação de contactos entre empregadores e candidatos.

Apoio social e comunitário é algo também crucial. A criação de centros de apoio a imigrantes que ofereçam serviços de saúde mental, assistência social e suporte comunitário proporcionaria uma rede de segurança importante. Além disso, programas de acesso a habitação digna evitariam situações de vulnerabilidade entre os imigrantes.

1. Saúde Mental: o Apoio Psicológico: Oferecer consultas com psicólogos e psiquiatras para ajudar os imigrantes a lidar com o stress e a adaptação a um novo país.

o Grupos de Apoio: Facilitar grupos de apoio onde os imigrantes possam partilhar experiências e receber apoio mútuo.

2. Assistência Social: o Aconselhamento Social: Proporcionar orientação sobre os direitos e serviços disponíveis, incluindo apoio financeiro, subsídios e programas de integração.

o Apoio a Famílias: Assistência específica para famílias, ajudando na inscrição dos filhos nas escolas, acesso a serviços de saúde e outros recursos essenciais.

3. Suporte Comunitário: o Eventos e Atividades Comunitárias: Organizar eventos que promovam a integração social e cultural, como festivais, workshops e reuniões comunitárias.

o Redes de Voluntariado: Envolver a comunidade local em iniciativas de apoio aos imigrantes, promovendo uma maior coesão social.

Além disso, programas de acesso a habitação digna são fundamentais para evitar situações de vulnerabilidade entre os imigrantes. Esses programas podem incluir:

1. Subsídios de Habitação: Oferecer apoio financeiro para ajudar os imigrantes a pagar renda ou a adquirir uma casa.

2. Alojamento Temporário: Fornecer soluções de habitação temporária para recém-chegados, até que encontrem uma solução permanente.

3. Parcerias com Setor Imobiliário: Colaborar com empresas e organizações do setor imobiliário para garantir que os imigrantes tenham acesso a habitação de qualidade a preços acessíveis.

4. Informação e Aconselhamento: Disponibilizar serviços que ajudem os imigrantes a entender o mercado de habitação, os seus direitos como inquilinos e os procedimentos para alugar ou comprar uma casa.

Implementar estas medidas de apoio social e comunitário é essencial para garantir que os imigrantes se sintam bem-vindos e apoiados, facilitando a sua integração e contribuindo para uma sociedade mais coesa e inclusiva.

Portugal pode aprender com exemplos de boas práticas de outros países. No Canadá, o sistema Express Entry é ágil e eficiente, baseando-se em pontos que avaliam as habilidades e qualificações dos candidatos. O Canadá também financia ONGs e organizações comunitárias para ajudar imigrantes a se estabelecerem e a encontrarem emprego. Na Alemanha, programas de integração combinam aulas de língua alemã com informações sobre a cultura, leis e sistema político. O reconhecimento de qualificações estrangeiras é facilitado, promovendo a inserção no mercado de trabalho. Já na Austrália, o sistema SkillSelect permite que empregadores encontrem candidatos qualificados e que os candidatos autoavaliem suas chances de imigração. A Austrália também incentiva o empreendedorismo entre imigrantes, oferecendo suporte financeiro e consultoria.

As experiências pessoais dos imigrantes têm um impacto significativo na formulação de políticas públicas. A coleta de testemunhos e depoimentos ajuda a entender melhor os desafios enfrentados pelos imigrantes, ajustando as políticas para abordar esses problemas. Realizar pesquisas qualitativas e quantitativas com imigrantes identifica necessidades específicas e mede a eficácia das políticas existentes. Incluir imigrantes em conselhos consultivos e comissões de políticas públicas garante que suas vozes sejam ouvidas e suas necessidades atendidas.

As tendências atuais de imigração podem moldar o futuro demográfico e económico de Portugal de várias maneiras. A Imigração pode mitigar os efeitos do envelhecimento da população, trazendo jovens trabalhadores que contribuem para a força de trabalho. Imigrantes podem preencher lacunas no mercado de trabalho, especialmente em setores com escassez de mão-de-obra, como tecnologia, saúde e agricultura, além de estimular a inovação e o empreendedorismo.

É fundamental adotar uma abordagem sustentável e inclusiva para a imigração. Implementar políticas que garantam a plena integração dos imigrantes na sociedade portuguesa permite que contribuam significativamente para o desenvolvimento económico e social do país. Promover uma sociedade inclusiva que reconheça e valorize a diversidade cultural garante que todos os residentes, independentemente da sua origem, tenham oportunidades iguais e possam contribuir para o bem-estar coletivo. Dessa forma, Portugal pode se tornar um modelo de acolhimento e integração de imigrantes, aproveitando ao máximo os benefícios que a imigração pode trazer para o país. ■

"A buildingSMART Portugal representa todos os que estão interessados no BIM"

José Carlos Lino, Presidente da buildingSMART Portugal, em entrevista à Revista Pontos de Vista, deu a conhecer como o BIM (Building Information Modelling) é cada vez mais importante para se alcançar novos níveis de redução de custos, tempos de execução e aumentar a qualidade no setor da construção. Saiba mais.

JOSÉ CARLOS LINO

Desde a fundação da buildingSMART Portugal, a Associação tem trabalhado arduamente para promover a utilização de normas abertas de interoperabilidade no setor da construção. Poderia descrever os principais marcos e conquistas da mesma ao longo dos anos?

Olhando pelo retrovisor para estes dois anos iniciais da buildingSMART Portugal penso que podemos sentir-nos orgulhosos e ambiciosos em relação ao futuro. Mesmo com escassez de recursos financeiros colocamos em funcionamento o website, as redes sociais, a newsletter e múltiplos eventos e apresentações onde difundimos a missão e os objetivos. Conseguimos parcerias e iniciativas conjuntas com várias instituições e autoridades, mesmo ao nível do governo. Granjeamos o reconhecimento da buildingSMART Internacional e também de outros capítulos tendo inclusivamente concretizado importantes acordos de cooperação com a buildingSMART Espanha e a buildingSMART Brasil. Promovemos várias MasterClasses e Webinares, e produzimos vários documentos dos quais destacaria o recente EIR baseado na ISO19650 e colocamos a certificação profissional a funcionar bem como os diversos domínios. Tem sido agitado.

O Building Information Modelling (BIM) tem sido uma peça central nas discussões sobre a eficiência e a inovação no setor da construção em Portugal. Como tem sido a evolução do BIM no país? Quais são os setores da indústria da construção que têm mostrado maior resistência e quais os mais recetivos à implementação da metodologia?

O BIM em Portugal teve as três eras: a era dos pioneiros, onde se questionava ainda o BIM, a era do BIM aplicado, centrada no software e no Modelo e agora estamos na 3ª era, a do verdadeiro BIM. O BIM federado e colaborativo. O BIM normalizado e legislado. Ou seja, o openBIM. O BIM suportado por protocolos abertos de interoperabilidade entre softwares distintos. Como temos podido constatar a maturidade do BIM tem evoluído muito em Portugal. Começou

pelos projetistas, mais tarde chegou aos construtores e agora, finalmente, atingiu os donos de obra e os gestores dos equipamentos bem como as entidades públicas.

Quando comparamos Portugal com outros países europeus relativamente à adoção e implementação do BIM, onde nos posicionamos? Existem países que considera como referência em práticas de BIM e que Portugal poderia seguir?

Falar de comparações entre países implica que sistematizemos qual o BIM que queremos comparar. É o BIM do governo desse país? É o BIM do mercado desse país? Ou é o BIM nas universidades e institutos de investigação? Portugal tem tido iniciativas que não ficam nada atrás do que de melhor se faz no mundo. O que acontece é que muitas vezes são iniciativas isoladas, não disseminadas pelo setor. Muitas vezes assistimos à reinvenção da roda em distintos pontos do país e por atores diferentes o que seria desnecessário se conseguíssemos alguma uniformidade e colaborássemos mais.

Claro que há países que nos continuam a servir de faróis nas implementações BIM de nível nacional, dos quais destacaria os países Nórdicos, que há mais de 20 anos colocaram o openBIM como obrigatório, o Reino unido com uma das mais consistentes e bem estruturadas mudanças de legislação para integrar o openBIM, mas mesmo a vizinha Espanha ou o Brasil merecendo destaque pelas iniciativas legislativas definidas e reafirmadas com planos progressivos de implementação. Penso que Portugal, com as últimas ações legislativas, deu um grande salto posicionando-se logo após o pelotão da frente.

A integração entre as universidades e a indústria é vital para o avanço tecnológico. Como tem sido a colaboração entre universidades e empresas no contexto do BIM em Portugal? Existem programas ou parcerias de destaque que promovam esta sinergia?

Quando o BIM apareceu, e aos olhos dos ditos pioneiros, foi imediatamente percebido como disruptivo, paradigmático e inevitável, mas não foi o caso das universidades. Agora, com agrado, podemos constatar, de modo mais ou menos concertado, que as universidades e politécnicos investem em programas BIM de pós-graduação, em teses e dissertações e mesmo em núcleos de investigação em BIM. A ligação entre universidade e mundo empresarial, neste como noutros tópicos, podia ser muito mais ativa e pragmática, mas aí também se têm encontrado mudanças, com várias empresas a promoverem essas parcerias de modo a poderem sustentar algumas candidaturas a programas de inovação. Um dos grandes défices da indústria é a urgente necessidade de competências BIM qualificadas e certificadas e as universidades, junto com os institutos de formação, podem e devem desempenhar aqui um papel essencial.

"O BIM É UMA PEÇA ESSENCIAL NA GARANTIA DA SUSTENTABILIDADE DA CONSTRUÇÃO POIS PERMITE REPRESENTAR E ANALISAR OS EQUILÍBRIOS ENERGÉTICOS E A ANÁLISE DO CICLO DE VIDA DOS MATERIAIS E DOS COMPONENTES DA CONSTRUÇÃO"

Uma das grandes vantagens do BIM é a capacidade de prever e coordenar problemas antes mesmo de iniciarem as obras, evitando custos desnecessários. Para melhor entender, de que forma essa antecipação tem impactado o orçamento e os prazos dos projetos?

Essa é realmente uma das principais consequências e vantagens do BIM. Antecipando erros e conflitos, controlamos melhor a obra evitando retrabalho logo derrapagens nos prazos e nos custos. Mas seria injusto excluir muitas outras vantagens que o BIM proporciona, como seja a possibilidade de visualizar um modelo digital representativo do que queremos construir ou do que estamos a operar, podendo viajar nele ou saber informação sobre os seus objetos e componentes, ou quantificar toda uma obra ou planear o seu tempo de duração. Ainda recentemente no último PTBIM que decorreu em maio, pudemos constatar o testemunho de múltiplos atores desde projetistas a operadores a descreverem os ganhos que tiveram e os problemas que evitaram ao adotar esta metodologia em dezenas de casos de uso.

A sustentabilidade é uma preocupação crescente na construção moderna. Em que medida o BIM contribui para a sustentabilidade dos edifícios em termos de eficiência energética, utilização de materiais e gestão de recursos?

O BIM é uma peça essencial na garantia da sustentabilidade da construção pois permite representar e analisar os equilíbrios energéticos e a análise do ciclo de vida dos materiais e dos componentes da construção. Essa representação extravasará o edifício ou a infraestrutura e poderá estender-se a todo o espaço construído permitindo tomar decisões globais sobre as cidades e sobre os equipamentos. Permitirá perceber os fluxos de pessoas de transportes de energia, de desperdícios e também onde e como deveremos apostar para as fontes de energia que dão vida a estas comunidades. As cidades inteligentes do futuro são aquelas que conhecerão estes indicadores ao segundo e sobre eles tomarão decisões conjunturais, mas também estruturantes.

A partir de 1 de janeiro de 2030, será obrigatória a apresentação de projetos de arquitetura modelados digital e parametricamente segundo o BIM em Portugal. Qual é a sua opinião sobre esta obrigatoriedade? Considera que Portugal está preparado para esta transição?

Considero que foi uma decisão estratégica muito acertada de tornar o openBIM obrigatório e em linha com o que se está a fazer noutros países da União Europeia. Penso que as especialidades também poderiam ser envolvidas. Além disso, a ideia de termos uma plataforma única de licenciamento urbano PEPU, também me parece uma boa ideia.

De qualquer modo, tecnicamente, penso que ainda temos um percurso a fazer para suportar taticamente este mandato. Talvez pudéssemos aproveitar esta iniciativa para construir uma comissão técnica especializada a nível de poder central, mas também regional. Não temos nos nossos ministérios especialistas em BIM. Necessitaríamos de uma equipa de trabalho interministerial, transversal, que além dos técnicos de arquitetura e engenharia e dos informáticos, também incluísse juristas e legisladores, proporcionando um enquadramento técnico adequado e de suporte à decisão política. Até porque ainda nos falta abordar o CCP e a obrigatoriedade da contratação pública ser feita em openBIM. Muitos países já o fazem e Portugal não deveria esperar a inevitável ordem da união europeia para se antecipar e se começar a preparar nesta área.

Considerando a evolução contínua e a crescente adoção do BIM pelas empresas do setor da construção, qual é a visão da buildingSMART Portugal para os próximos anos? Como é que a Associação planeia adaptar-se e continuar a liderar a promoção desta metodologia?

A buildingSMART Portugal representa todos os que estão interessados no BIM e no openBIM em particular. Com essa representatividade, queremos continuar a liderar o desenvolvimento das normas, dos protocolos e dos fluxos de trabalho abertos, integrados na estratégia e na orgânica da buildingSMART internacional, mantendo os nossos princípios de interoperabilidade, relevância para o setor, transparência e sustentabilidade. Temos desafios pela frente sendo a limitação de recursos disponíveis um dos principais, mas mesmo com essas limitações a buildingSMART Portugal tem conseguido estar na linha da frente do desenvolvimento e tem contribuindo significativamente para a disseminação e o aumento da maturidade do openBIM em Portugal. Estou convicto que o vamos continuar a fazer. ■

“É com grande otimismo que constatamos que o BIM está a ganhar tração em Portugal”

Em maio passado, realizou-se, no Centro de Congressos do Instituto Superior Técnico, a 5.ª edição do ptBIM, tendo sido mais um momento para promover a afirmação do BIM (Building Information Modelling) como metodologia incontornável em Portugal. Presente no mesmo, esteve a TPF Consultores, uma empresa de referência nesta área, representada por Luís Ribeirinho, Mestre em Engenharia Civil, Especialista BIM e Diretor do Centro de Inovação e TIC da marca, que, em entrevista à Revista Pontos de Vista, abordou o impacto que a metodologia BIM começa a ter em Portugal e como é fundamental que se continue a fomentar todas as condições para que a mesma continue a crescer.

LUÍS RIBEIRINHO

Desde 1980, a TPF Consultores tem vindo a comprometer-se com a prestação de serviços de qualidade em engenharia e arquitetura, combinando excelência técnica e inovação. Enquanto Diretor do Centro de Inovação, poderia destacar os principais fatores que diferenciam a abordagem inovadora da TPF Consultores no mercado?

A TPF Consultores dedica uma parte importante dos recursos à pesquisa e desenvolvimento, o que nos permite estar na vanguarda das últimas tecnologias e metodologias em engenharia e arquitetura. Desenvolvemos soluções inovadoras que atendem às necessidades específicas dos nossos clientes, com uma abordagem personalizada para cada projeto, garantindo que as soluções implementadas sejam as mais adequadas e eficientes para cada caso.

Contamos com uma equipa multidisciplinar de profissionais altamente qualificados nas várias áreas da engenharia e da arquitetura. Investimos continuamente na formação e capacitação dos nossos colaboradores, promovendo um ambiente de aprendizagem contínua e incentivando a troca de conhecimentos e ideias inovadoras. Isso inclui a criação de um ambiente de trabalho que favorece a criatividade, o pensamento crítico e a investigação.

A TPF Consultores tem investido significativamente na inovação e no desenvolvimento de projetos utilizando metodologias e processos BIM. Quais têm sido os principais benefícios observados com esta aposta?

A TPF Consultores tem retirado benefícios significativos ao investir na metodologia e processos BIM, nomeadamente na coordenação e colaboração nos seus projetos. Com esta abordagem, melhoramos a qualidade dos nossos serviços e promovemos a fidelização dos clientes. Além das vantagens de visualização detalhada em 3D, que permite uma melhor compreensão do projeto, a resolução atempada de problemas antes da construção economiza tempo e recursos. A deteção automática de colisões entre as diversas disciplinas e a coordenação em ambiente 3D reduzem significativamente atrasos e custos adicionais na fase de construção.

Com esta metodologia, também temos verificado que as estimativas de quantidades são mais precisas e céleres, sendo mais simples atualizar mapas de quantidades sempre que é necessário fazer alterações ao projeto.

Existe também um sentimento de realização nos colaboradores da TPF Consultores ao produzir trabalhos de alta qualidade. A utilização de ferramentas avançadas na metodologia BIM estimula a inovação e a criatividade, inspirando e estimulando o interesse de novos talentos em fazer parte da empresa. A captação de novos talentos tem sido um grande desafio na indústria AEC, mas a abordagem da TPF Consultores de se manter na vanguarda do BIM tem facilitado essa captação e incrementado a capacitação da equipa TPF.

A adoção do BIM está a crescer a nível global e Portugal não é exceção. Como avalia o atual cenário de adoção do BIM no país? Quais diria que são os principais avanços e desafios que o mercado enfrenta na implementação desta metodologia?

É com grande otimismo que constatamos que o BIM está a ganhar tração em Portugal. O 5º Congresso Português de Building Information Modelling (ptBIM) foi uma prova disso mesmo. Durante três dias, os diferentes atores da indústria AEC estiveram reunidos para discutir os mais diversos assuntos, desde a avaliação do ciclo de vida, sustentabilidade e passaportes digitais de produto até questões relacionadas com a contratação BIM.

Este último tema é absolutamente central para

uma adoção eficaz da metodologia e é um dos principais desafios. É justamente por isso que destacamos dois momentos significativos nesse sentido: o comprometimento do governo, expresso pela presença do Senhor Secretário de Estado da Modernização e da Digitalização, e a divulgação de um exemplo de um documento de requisitos de trocas de informação (EIR) desenvolvido pela buildingSMART Portugal, em linha com a mais recente regulamentação internacional. Este documento, que contou com a cocoordenação e participação da TPF Consultores, pretende exemplificar como se deve contratar em BIM para tirar o maior partido possível dos benefícios da metodologia.

A participação da TPF Consultores no 5º ptBIM não se limitou ao seu contributo para o exemplo do EIR divulgado. Mobilizámos uma comitiva de 27 colaboradores, apresentámos seis artigos, integrámos a comissão científica e o júri do prémio dissertação ptBIM.

Embora ofereça muitas vantagens, ainda existem resistências à sua adoção? Quais são as maiores barreiras que a TPF Consultores tem encontrado na promoção do BIM?

Ainda existe um grande desconhecimento da metodologia na maioria das entidades contratantes, o que se traduz em concursos sem requisitos BIM ou com requisitos vagos. Como consequência, poderão surgir concursos com propostas distintas ao nível dos serviços propostos, dificultando a avaliação comparativa das mesmas. As principais vantagens da metodologia BIM vêm associadas à incorporação de serviços adicionais à metodologia tradicional, o que implica considerar ter gestores e coordenadores BIM nas equipas de projeto. A desconsideração destes perfis inviabiliza a apresentação de propostas competitivas que entreguem as vantagens que a metodologia promete.

> **"A PARTICIPAÇÃO DA TPF CONSULTORES NO 5º PTBIM NÃO SE LIMITOU AO SEU CONTRIBUTO PARA O EXEMPLO DO EIR DIVULGADO. MOBILIZÁMOS UMA COMITIVA DE 27 COLABORADORES, APRESENTÁMOS SEIS ARTIGOS, INTEGRÁMOS A COMISSÃO CIENTÍFICA E O JÚRI DO PRÉMIO DISSERTAÇÃO PTBIM"**

Além disso, de acordo com as recomendações internacionais, a entidade contratante deveria avaliar a capacidade BIM dos concorrentes. Esta avaliação é particularmente importante na fase em que nos encontramos, em que os níveis de conhecimento e proficiência BIM são muito distintos no mercado. Uma medida simples que poderia ser aplicada sem grande esforço por parte das entidades contratantes seria a obrigatoriedade de apresentação da certificação do nível Foundation da buildingSMART, pelo menos para os gestores e coordenadores BIM, assegurando assim um nível mínimo de conhecimento.

Por fim, como observa o posicionamento da TPF Consultores no que respeita à inovação no mercado? Como Diretor do Centro de Inovação, quais são as principais estratégias e objetivos da empresa para continuar a liderar na utilização de metodologias avançadas como o BIM?

Estamos confiantes de que nos encontramos no grupo da frente no que respeita à inovação, como pôde constatar quem esteve no 5º ptBIM.

Uma das apresentações que fiz foi precisamente sobre aplicações práticas de inovação no projeto e na fiscalização, onde compilei exemplos não só de Portugal, mas de outras unidades de negócio do grupo TPF com quem temos uma forte afinidade, como é o caso do Brasil e de Espanha. Importa destacar que o Centro de Inovação, para além das questões relacionadas com o BIM, como seja formação, acompanhamento de propostas, coordenação BIM, manutenção e atualização de bibliotecas BIM e desenvolvimento de ferramentas de apoio, acompanha ainda questões relacionadas com impressão 3D, realidade virtual, drones, câmaras 360º, inteligência artificial e a transformação digital da empresa.

A nossa estratégia para continuar na liderança passará por continuar a acompanhar o mercado nacional e internacional, sobretudo ao nível das tendências de inovação, participando em comissões técnicas, grupos de trabalho, associações e congressos, divulgando o estado da inovação internamente e incorporando esse conhecimento nos nossos processos para continuar a garantir a qualidade e a excelência que nos caracterizam. ■

BIM – Importância na área do projeto de Conservação e Restauro

Qual é o papel do BIM (Building Information Modelling) no domínio dos processos de conservação e restauro? Cristina Pedrosa, Arquiteta da Conservation Practice, e que desenvolve e coordena projetos de arquitetura e de conservação patrimonial, a par da implementação da metodologia BIM, em entrevista à Revista Pontos de Vista, abordou como a marca tem apostado no BIM e como está focada em explorar o mesmo como recurso, com todas as potencialidades e adaptando-as às necessidades da Conservation Practice.

JOSÉ MARIA LOBO DE CARVALHO, FUNDADOR E DIRETOR DA CONSERVATION PRACTICE E CRISTINA PEDROSA

A Conservation Practice foi criada para preencher uma lacuna no mercado português, focando-se exclusivamente na preservação do património construído. Neste sentido, quais diria que são, na sua opinião, os fatores que diferenciam a marca no setor?

A Conservation Practice é uma empresa de natureza técnica, especializada na consultoria e projeto na área do património cultural construído, com "ADN" de Arquitetura. Trata-se de uma empresa de características singulares, numa área onde tradicionalmente não há profissionais que não sejam do setor público, sendo constituída por uma equipa que engloba as especialidades de Arquitetura, Conservação e Restauro, História de Arte e Engenharia Civil, contando também com um Arqueólogo especialista em Património Mundial. Esta abrangência multidisciplinar permite-nos trabalhar nas diferentes escalas envolvidas na conservação e gestão do património, com o desenvolvimento de projetos de restauro, o apoio a projetistas, a consultoria a instituições gestoras de sítios classificados, até à escala do Património Mundial.

O património construído tem uma importância significativa para a economia local. Poderia partilhar alguns exemplos de como os projetos da Conservation Practice têm contribuído para o desenvolvimento económico e social das comunidades locais?

Os edifícios históricos são um ativo importante nas cidades, do ponto de vista económico, cultural e identitário. Muitos dos nossos clientes são promotores imobiliários e ateliers de arquitetura que nos procuram para os ajudarmos a encontrar as melhores soluções de projeto em imóveis com valor patrimonial, em articulação com as entidades que tutelam o Património.

Temos também desenvolvido estudos de capacidade de carga vocacionados para sítios com elevada congestão turística - dos quais destacamos os estudos para a Quinta da Regaleira, em curso (Fundação CulturSintra) e para o Palácio Nacional da Pena (Parques de Sintra--Monte da Lua), realizado em 2019. O plano estratégico que apresentámos contribuiu para a implementação de medidas de gestão, por parte da Parques de Sintra, com vista a uma melhor qualidade da visita e de melhores condições para a conservação do monumento.

Estamos, também, a desenvolver uma candidatura a Património Mundial transeuropeia, envolvendo oito países, referente aos Sítios de Cluny. O cliente é francês – a Fédération Européene des Sites Clunisiens – e a candidatura está a ser desenvolvida em colaboração com um escritório espanhol, do Arquitecto Enrique Saiz Martin. Um sítio classificado como património mundial ganha um selo de qualidade reconhecido internacionalmente, que funciona como um veículo de desenvolvimento local e que, ao mesmo tempo, compromete as autoridades locais com o desenvolvimento sustentável e com a salvaguarda dos valores culturais que lhe valeram a classificação.

O processo de candidatura está a ser desenvolvido com a participação das comunidades locais de cada sítio, de acordo com as políticas e boas práticas promovidas pela UNESCO.

Certo é que, a Conservation Practice está a fazer a transição para a utilização da metodologia BIM no âmbito do restauro do património arquitetónico. O que motivou esta transição?

Perante o potencial do BIM para o conhecimento aprofundado dos edifícios e para a gestão centralizada de toda a informação que lhe está associada, consideramos que a sua implementação no setor do património construído é fulcral e foi nesse sentido que, em 2023, iniciámos a transição para o BIM.

Os projetos de restauro de edifícios revestem-se de uma enorme complexidade, assentam numa profunda colaboração interdisciplinar e conciliam diversos requisitos, muitas vezes antagónicos. Acresce que, no contexto dos edifícios históricos, a informação disponível encontra-se muitas vezes dispersa, quer em formato físico, quer em formato digital.

Os levantamentos gráficos, quando digitais, são maioritariamente em 2D e elaborados por métodos manuais, com margens de erro, por vezes, consideráveis. As tecnologias associadas à metodologia BIM vêm abrir caminho para a otimização de todos estes processos, constituindo, assim, um importante contributo para o registo, conservação e salvaguarda dos edifícios históricos.

EQUIPA DA CONSERVATION PRACTICE

Para melhor entender, de que forma o BIM está a ser integrado nos processos de conservação e restauro?

Estamos focados em explorar o BIM como recurso, com todas as suas potencialidades, adaptando-o às nossas necessidades. Começámos este caminho com o projeto de Restauro do Teto Mudéjar da Capela do Palácio Nacional de Sintra, com o apoio científico do Instituto Superior Técnico, partindo de uma nuvem de pontos já existente e procurando aplicar a metodologia de restauro ao processo de modelação e ao tratamento da informação (como valor patrimonial, patologias, análises de laboratório e ações de restauro).

Para além da modelação, este processo envolveu a programação de bases de dados que comunicam com o modelo e que permitem "alimentá-lo" com informação de forma expedita, num processo moroso de experimentação que foi evoluindo e amadurecendo, focado nos outputs que pretendíamos obter. Este processo tem levado a uma grande adaptação da equipa, das funções, do modo de trabalho e da gestão de tempos de trabalho, bem como a um esforço de investimento em computadores com melhor desempenho, em software e em formação.

Embora a transição para BIM seja um processo lento e complexo, estamos fascinados com as potencialidades de representação gráfica, de análise e de gestão da informação que o BIM nos permite. O projeto de Conservação e Restauro do Teatro Nacional de São Carlos, no qual estamos envolvidos, está a ser um mais uma excelente oportunidade de aprofundar o recurso ao BIM nesta área.

A integração do BIM no restauro de património arquitetónico também pode ter um impacto significativo na sustentabilidade dos projetos. Assim, em que medida o BIM contribui para a sustentabilidade na conservação do património, em termos de eficiência energética, utilização de materiais e gestão de recursos?

Costuma-se dizer que o edifício mais sustentável é aquele que já existe.

O nosso trabalho é manter, ou preservar, o mais possível o existente - sobretudo os elementos com valor histórico ou arquitetónico - e desempenhar um papel de mediação com os promotores neste sentido. O BIM permite ter visibilidade de todos os elementos de um edifício e assegura a sua quantificação e a atribuição de parâmetros de energia incorporada, possibilitando, de forma muito ágil, prever cenários de utilização expedita de materiais. É importante para nós saber gerir as transformações nos edifícios, entre construção e demolição, no sentido de melhorar o seu desempenho energético e ambiental. Estamos muito atentos à reutilização de materiais e elementos e à preservação física das pré-existências.

"O NOSSO TRABALHO É MANTER, OU PRESERVAR, O MAIS POSSÍVEL O EXISTENTE - SOBRETUDO OS ELEMENTOS COM VALOR HISTÓRICO OU ARQUITETÓNICO - E DESEMPENHAR UM PAPEL DE MEDIAÇÃO COM OS PROMOTORES NESTE SENTIDO"

A adoção de novas tecnologias, como o BIM, é uma tendência crescente na conservação do património. Como observa a evolução desta ligação entre a tecnologia e a conservação do património nos próximos anos?

Dado que o enquadramento legal em Portugal incorporou recentemente a implementação faseada do BIM, a transição para esta metodologia será incontornável em todos os setores da construção. As ferramentas BIM ainda estão muito vocacionadas para a construção nova, pelo que a sua aplicação a projetos de restauro implica um esforço acrescido e alguma criatividade na identificação das potencialidades e dos limites das ferramentas. Acreditamos que os projetistas terão de acompanhar a evolução tecnológica na área e contribuir para a mudança, nomeadamente colaborando com as empresas de software BIM e desenvolvendo competências de programação específicas para adaptação aos seus processos de trabalho.

A tecnologia evolui muito depressa e as empresas estão a tentar adaptar-se, embora muitas vezes resistindo e permanecendo nos "velhos" métodos de trabalho e meios tecnológicos – tanto pela dura curva de aprendizagem como pelo esforço financeiro necessário para a transição BIM. Entre outros fatores, será importante haver vontade política para apoiar as empresas neste desafio.

Olhando para o futuro, quais são as perspetivas e objetivos da Conservation Practice? Que novidades ou projetos futuros estão a ser planeados para que a empresa continue a inovar e a liderar no campo da conservação do património construído?

Queremos continuar a ser a melhor referência nesta área em Portugal, não perdendo de vista a internacionalização (colaborações externas). Neste sentido, queremos reforçar as nossas competências com uma forte aposta no BIM para a área do projeto de restauro, com produção própria de levantamentos com laser scanning, trabalho com bases de dados patrimoniais, gestão da eficiência energética em edifícios históricos e recurso a inteligência artificial para desenvolvimento de ferramentas adaptadas ao nosso trabalho. ■

"Podemos ser um Parceiro importante na implementação do BIM"

"A CBIM vê várias oportunidades pelo caminho onde podemos ser um parceiro importante na implementação do BIM, estabelecendo padrões e práticas que podem servir de referência para o setor", revela Jorge Ribeiro, CEO da CBIM Construção Digital, e que abordou como esta metodologia (BIM) tem representado uma oportunidade para fortalecer a CBIM no mercado.

A CBIM Construção Digital tem vindo a destacar-se no setor da consultoria em engenharia através de uma cultura de excelência, diversificação, inovação e competência. Com base nisso, poderia descrever como é que a empresa se posiciona atualmente no mercado e quais são os principais fatores que a diferenciam de outras empresas?

A CBIM Construção Digital posiciona-se atualmente como um líder inovador no setor da consultoria em engenharia, destacando-se pela sua cultura de excelência, diversificação e inovação. O nosso compromisso com a qualidade e a competência é refletido em cada projeto que desenvolvemos. Através de uma abordagem colaborativa e dedicada, a nossa equipa trabalha incansavelmente para entregar soluções personalizadas e de alto padrão.

O que realmente diferencia a CBIM é a nossa capacidade de integrar as mais recentes tecnologias digitais aplicadas à construção, como o Building Information Modelling (BIM). Esta metodologia permite uma gestão integrada e precisa dos projetos, garantindo eficiência e reduzindo desperdícios.

Valorizamos a flexibilidade e agilidade na adaptação às mudanças do mercado, mantendo sempre um elevado padrão de serviço. Promovemos parcerias de longo prazo baseadas na confiança e transparência. A CBIM posiciona-se como um parceiro confiável e inovador no setor da consultoria em engenharia.

Um dos objetivos da CBIM é construir edifícios eficientes, sustentáveis e duradouros, priorizando o conforto dos utilizadores. Que práticas inovadoras ou tecnológicas a CBIM utiliza para garantir a sustentabilidade e a eficiência energética dos seus projetos?

A nossa equipa dedicada e unida trabalha com um grande sentido de responsabilidade, garantindo que cada projeto não só atende aos mais altos padrões de qualidade, mas também promove a sustentabilidade e a eficiência energética.

Com a metodologia BIM facilitamos a simulação e análise de desempenho energético, permitindo-nos otimizar o design para maximizar a eficiência energética e reduzir o impacto ambiental. Além disso, promove uma coordenação eficaz entre todos os intervenientes do projeto, assegurando que todas as soluções são integradas de forma eficiente e exequíveis.

JORGE RIBEIRO CEO/FUNDADOR

A metodologia BIM – Building Information Modelling tem revolucionado a indústria da construção em todas as fases do ciclo de vida de um edifício. Assim, de que forma o CBIM tem integrado o BIM nos seus processos e quais são os benefícios mais significativos observados até agora?

A CBIM tem integrado a metodologia BIM de forma abrangente e sistemática em todos os seus processos, desde a conceção inicial até à gestão do edifício após a construção. Utilizamos software adequado, para criar modelos digitais detalhados que representam todos os aspetos físicos e funcionais dos edifícios. Este modelo serve como uma base de dados centralizada e colaborativa, onde todas as partes envolvidas podem aceder e atualizar informações em tempo real.

Os benefícios mais significativos observados até agora incluem a melhoria na colaboração e coordenação, maior precisão e redução de erros e eficiência de tempo e custo.

Embora o BIM ofereça inúmeros benefícios, também apresenta desafios. Quais são alguns dos principais obstáculos que a CBIM enfrentou ao implementar o BIM e como é que a empresa tem superado esses desafios?

A nossa abordagem proativa e dedicada à superação de todos os desafios tem sido fundamental para o sucesso na implementação do BIM. Embora altamente benéfica, não foi isenta de desafios. Alguns dos principais obstáculos que enfrentámos foram o custo inicial, pois requer um investimento significativo em software, hardware e formação. Para além disso a CBIM adotou várias estratégias como o investimento contínuo na formação, parcerias estratégicas e ainda padronização de processos, garantindo assim padrões internos para a utilização do BIM, equilibrando a curva de aprendizagem com a adaptação aos novos processos de trabalho.

A adoção obrigatória da metodologia BIM está a tornar-se cada vez mais relevante em Portugal. Qual é a visão da CBIM sobre esta meta? Como antecipa que esta mudança afetará o mercado da construção no país?

A CBIM vê a adoção obrigatória da metodologia BIM em Portugal como uma evolução positiva e necessária para o setor da construção. Acreditamos que esta meta impulsionará a indústria para níveis mais altos de eficiência, qualidade e sustentabilidade.

Antecipamos que esta mudança terá vários impactos positivos no mercado da construção em Portugal nomeadamente no aumento de qualidade e precisão nos projetos, reduzindo assim os erros. Facilitará uma maior transparência e colaboração entre todas as partes envolvidas, melhorando a comunicação e a coordenação. Permitirá uma gestão mais eficiente dos recursos e uma redução significativa dos custos associados a atrasos e ineficiências. A adoção do BIM aumentará a competitividade das empresas portuguesas no mercado global, permitindo-lhes competir em igualdade de condições com empresas de outros países onde o BIM já é uma prática estabelecida.

Na CBIM estamos comprometidos em apoiar esta transição, promovendo a adoção do BIM e

DANIELA FERREIRA (BIM MANAGER), JORGE RIBEIRO E MARCELO DUARTE (BIM COORDINATOR)

demonstrando os seus benefícios através dos nossos projetos.

Portugal tem vindo a apostar cada vez mais na inovação dentro do setor da construção, especialmente no que diz respeito à metodologia BIM. Como vê a CBIM a contribuir para essa transformação e quais são as oportunidades e desafios específicos do mercado português nesse contexto?

Na CBIM, vemos esta transformação como uma oportunidade para fortalecer ainda mais a nossa posição no mercado e para contribuir para um futuro mais sustentável e eficiente no setor da construção.

A CBIM vê várias oportunidades pelo caminho onde podemos ser um parceiro importante na implementação do BIM, estabelecendo padrões e práticas que podem servir de referência para o setor. Através de programas de formação e desenvolvimento, podemos capacitar a próxima geração de profissionais da construção para utilizarem o BIM de forma eficaz. A inovação no design e construção sustentável oferece oportunidades para desenvolver projetos que não só atendem, mas superam os padrões ambientais e de eficiência energética.

Como principais desafios podemos encontrar a mudança para uma metodologia baseada em BIM que requer uma transição cultural significativa dentro das empresas e do setor como um todo. É necessário promover os benefícios do BIM, desenvolver e implementar normas e regulamentos consistentes, bem como garantir a interoperabilidade e a eficácia da metodologia.

Na CBIM, estamos dedicados a contribuir para a inovação e a excelência no setor da construção em Portugal, aproveitando as oportunidades para liderar e superar os desafios do mercado.

Olhando para o futuro, quais são as suas perspetivas para o posicionamento da CBIM a médio e longo prazo? Quais são os objetivos estratégicos da empresa para continuar a inovar e liderar no setor da consultoria em engenharia e construção digital?

A CBIM tem uma visão clara e ambiciosa para o futuro a médio e longo prazo, com o foco na inovação contínua, excelência operacional e expansão sustentável.

Vamos continuar a investir no desenvolvimento para estar na vanguarda das tecnologias emergentes no setor da construção, garantindo que os nossos processos e soluções sejam os mais avançados e eficientes. Mantemos o compromisso com a sustentabilidade e estabeleceremos parcerias com instituições académicas para promover a inovação e a colaboração.

Além disso, o investimento contínuo na formação e desenvolvimento dos nossos colaboradores, assegurando que possuam as habilidades e conhecimentos necessários para liderar a inovação no setor.

A implementação de mais padrões de qualidade e processos de melhoria contínua para garantir que todos os nossos projetos atendam aos mais altos níveis de excelência. ■

"BIM? Esta metodologia brinda-nos com tempo"

A Revista Pontos de Vista foi conhecer o A-lab PT, e esteve à conversa com Inês Almeida e Lidia Leung, respetivamente Diretora de Desenvolvimento Estratégico e Coordenadora de Design Performance do A-lab, e ambas Arquitetas, onde ficamos a conhecer como esta marca, o A-lab, tem sido um promotor de referência do BIM - Building Information Modelling e muito mais.

INÊS ALMEIDA E LIDIA LEUNG

O A-lab é reconhecido internacionalmente pela sua Arquitetura inovadora e sustentável, com projetos premiados em diversas categorias. Quais são os fatores diferenciadores que o A-lab traz para o mercado português?

O A-lab foi formado em 2000 na Noruega, e cresceu ao ganhar importantes concursos de transformação urbana, nomeadamente na frente marítima de Oslo. Em 2017 abriu-se o escritório no Algarve, trazendo para Portugal experiência BIM adquirida desde 2007. A experiência de trabalharmos simultaneamente no contexto escandinavo, com elevados padrões ambientais, tem contribuído para acelerarmos o nosso compromisso com as metas climáticas da Agenda 2030. Somos apaixonados pelo nosso território e qualidades únicas de Portugal, pelo que trazemos uma equipa internacional e diversificada com o objetivo de alcançar soluções e propostas sustentáveis para novos estilos de vida, de trabalho e de socialização. A nossa convicção é que, para que a inovação necessária aconteça, o foco deve mudar do objeto final para o processo. É esta experiência colaborativa e de obra feita que nos diferencia ao reduzir discrepâncias entre expetativas e resultados.

Sabemos que a metodologia BIM - Building Information Modelling tem revolucionado a indústria da construção. Como é que o A-lab tem integrado o BIM nos seus processos de trabalho? Quais têm vindo a ser os principais benefícios e desafios encontrados?

O A-lab foi acompanhando o aumento de exigências, a complexidade, mas também as possibilidades que a implementação do BIM trouxe consigo. Fomos introduzindo distintas ferramentas, confrontando desafios de distinta natureza, tais como: automatizar processos (Naviate, Keynote Manager); melhorar a compatibilização entre especialidades (Solibri, Simple BIM, Naviswork); melhorar a colaboração com o cliente utilizando experiências imersivas (V-rex, Sentio); melhorar a interoperabilidade entre programas de desenho (Rhyno com BEAM,Enscape, Lumion) e investigar formas mais sustentáveis de desenhar (Climate Studio e Forma).

É certo que a adoção de tecnologia por si só não garante a eficiência. A nossa Tech Manager, Angie Méndez, integrou estas tecnologias em workflows bem definidos e adaptados ao atelier. Criaram-se ferramentas internas 'A-lab tools' e disseminou-se o conhecimento e metodologias através da criação de um manual virtual 'A-lab playbook', o qual nos garante acesso a informação sempre atualizada.

Considerando que o BIM permite uma melhor coordenação e identificação de problemas antes da construção, como é que esta metodologia contribui para a sustentabilidade nos projetos do A-lab?

Esta metodologia brinda-nos com tempo. O BIM permite-nos " falhar" rapidamente no mundo da construção virtual e em todas as fases do projeto para reduzir o custo e tempo de execução na construção real. Podemos dar alguns exemplos: No projeto de um Eco resort, durante o processo de levantamento do existente, utilizamos "point clouds" para conhecer a localização exata e a dimensão das árvores centenárias, o que orientou a implantação dos novos volumes do edifício, respeitando a paisagem.

Durante o processo de conceção e colaboração, discutimos o conceito com o cliente, fazendo um passeio virtual pelo projeto para um entendimento coletivo desde o início. Além disso, fazemos análises de desempenho das várias propostas de desenho para atingir determinados objetivos de conforto e de redução de energia maximizando a integração de sistemas passivos no nosso design. Procuramos promover soluções arquitetónicas que simplifiquem a construção e reduzam as cadeias de produção.

Em processo de coordenação e compatibilização realizamos o "clash detection" entre elementos de distintas especialidades com o "model checker". Este estudo das colisões passa de uma compatibilização visual manual a uma compatibilização automática que admite ainda regras de compatibilização personalizadas e associadas a cada projeto.

E por último, durante a construção utilizamos modelos federados em uma plataforma partilhada (CDE) que nos permite visualizar facilmente todas as especialidades para coordenar as fases de execução. No local da obra, também é possível usar realidade aumentada (RA) para discutir a solução de algum detalhe a esclarecer melhor.

Além disso, o A-lab acredita na importância da interdisciplinaridade e na articulação de conhecimento ao longo do processo criativo. Poderia dar-nos exemplos de como o BIM ajuda na tomada de decisões mais informadas e criativas?

Estes modelos tornam-se especialmente importantes quando os projetos ganham complexidade e a intuição já não é suficiente para dar soluções que estejam à altura das nossas metas. Por exemplo, num edifício de escritórios, a implantação, a forma do edifício e modularidade da fachada é definida para fornecer o maior conforto climático e visual nos interiores, com o menor consumo de energia ativa possível, tirando o maior partido das condicionantes locais. Esta estratégia de desenho da fachada é orientada por análises de desempenho, como Radiação solar e Indicadores de luz natural (VSC-Virtual Sky component). Otimiza-se a forma do edifício em um ciclo de desenho iterativo onde se define o rácio de fachada opaca e vidro (WWR) de cada módulo. Gerimos estes processos de forma a alcançar fachadas com ritmos dinâmicos, bem inseridas no lugar. Esta é a nossa abordagem criativa, que garante que todos os elementos de design são integrados desde o início, promovendo conceitos que respondem a questões estéticas, de conforto e de sustentabilidade.

"NATURALMENTE O BIM VIRÁ INTENSIFICAR OS MODELOS COLABORATIVOS, O QUE IRÁ BENEFICIAR UMA NOVA DESTREZA NA EVOLUÇÃO DO CONHECIMENTO INDIVIDUAL E COLETIVO. ESPEREMOS QUE PROMOVA UM MAIOR SENTIDO DE COMUNIDADE E DE AUTORIA PARTILHADA NA TRANSFORMAÇÃO DO TERRITÓRIO"

A implementação obrigatória da metodologia BIM está a ganhar importância em Portugal. Como vê o impacto deste passo no mercado português?

Por um lado, esta obrigatoriedade virá de forma muito positiva promover uma redução do amadorismo na construção e de quem o alimenta. Temos esperança que seja um momento de profissionalização da classe, e da valorização do papel do arquiteto, muitas vezes enfraquecido pela falta de conhecimento sobre a abrangência das suas competências e responsabilidades. Por outro lado, sendo a obrigatoriedade, um processo "top-down", é crucial garantir que se reflita sobre os propósitos e requisitos da informação digital a definir para diferentes obras. É essencial trabalhar a maturidade do requerente, ou seja, o «porquê» das exigências, do cliente público ao privado, para uma adequação legislativa. "Que informação realmente precisamos? E a que tempo?"

Naturalmente o BIM virá intensificar os modelos colaborativos, o que irá beneficiar uma nova destreza na evolução do conhecimento individual e coletivo. Esperemos que promova um maior sentido de comunidade e de autoria partilhada na transformação do território.

Olhando para o futuro, qual é a visão do A-lab para o seu posicionamento no mercado português? Quais são os objetivos estratégicos da empresa para os próximos anos?

Queremos conquistar o mesmo reconhecimento que temos na Noruega, onde nos destacámos pela implementação na integridade do projeto desde a sua conceção até à execução. Queremos estar presentes na reinvenção dos modelos turísticos, na hábil reabilitação urbana e na melhoria dos standards de habitação. Para isso, o nosso extenso portfolio, que abrange uma diversidade de espaços, usos e ocupações testados ao longo de mais de 20 anos, permite-nos descodificar oportunidades para melhorar a atratividade dos lugares. Nesse sentido valorizamos qualquer projeto onde possamos participar da visão inicial de um empreendedor ou de fazer parte do início de uma estratégia de desenvolvimento local. De grosso modo, estamos mais interessados em parcerias fortes e clientes ambiciosos. Procuramos ativamente sinergias que garantam intervenções de sucesso. ■

"Estamos empenhados em inovar"

No âmbito da visão de ser líder mundial em construção sustentável, a Saint-Gobain destaca-se pela sua abordagem inovadora e sustentável no mercado. Em entrevista, Rui Oliveira, Diretor de Operações da Saint-Gobain Glass Portugal, contou-nos que a empresa, presente em 76 países, fornece soluções que promovem conforto, desempenho e sustentabilidade, respondendo, assim, aos desafios da descarbonização e preservação dos recursos. Saiba de que forma.

A Saint-Gobain tem como visão ser líder mundial em construção sustentável. Para começar, poderia explicar o que diferencia a empresa no mercado e quais são os principais fatores que contribuem para essa posição de liderança?

A Saint-Gobain está presente em 76 países e disponibiliza ao mercado soluções que estão presentes na nossa vida quotidiana e que têm como premissa proporcionar conforto, desempenho e sustentabilidade, respondendo aos desafios atuais da descarbonização do setor da construção e da indústria, da preservação dos recursos e da urbanização.

Através do know-how e dimensão do Grupo, que abarca várias atividades de diferentes setores, conseguimos responder a qualquer desafio atual dos utilizadores dos edifícios – seja o conforto térmico, acústico, segurança, poupança energética, entre outros.

Sabemos que a Saint-Gobain tem como propósito "Making the World a Better Home". Como é que este compromisso se reflete nas práticas e produtos da empresa da Saint-Gobain Glass?

O propósito do Grupo Saint-Gobain "Making the World a Better Home" define a nossa atuação nos mais diversos quadrantes:

Somos fabricantes e distribuidores. Juntamente com os nossos clientes e para eles, concebemos materiais e soluções que têm um impacto positivo na vida de todos, proporcionando bem-estar, qualidade de vida e performance, enquanto cuidamos do planeta. No caso da Saint-Gobain Glass, um dos exemplos é a colaboração com a nossa Rede Climalit® que transforma as nossas soluções em vidro duplo, uma rede auditada para produzir e certificar os seus vidros com a marca Climalit®.

Os nossos mais de 350 anos de história, a nossa força coletiva e a nossa liderança permitem o nosso desenvolvimento de uma forma inclusiva, enfrentando os principais desafios da humanidade, mudanças climáticas, proteção de recursos e a luta contra a desigualdade. Somos uma empresa internacional e multilocal, totalmente integrada nos territórios onde operamos para apoiar e ajudar a construir um Mundo mais justo e sustentável, aberto e acolhedor. Alinhado com o nosso compromisso com o bem-estar dos utilizadores e a sustentabilidade do planeta, lançámos recentemente o Climalit® Oraé®, soluções de vidro duplo com capas, cujo vidro base é o Oraé® composto por 70% de vidro reciclado (casco).

A nossa abordagem está claramente focada no futuro. Juntamente com os nossos clientes, parceiros e todos os Grupos de interesse com quem nos relacionamos, orientamo-nos no sentido de desencadearmos aspirações individuais e coletivas para permitir que todos vivam um mundo melhor. Estimula-nos inovar abertamente, com a ambição sempre renovada de unir a humanidade e a natureza para o bem comum.

Desenvolvemos os nossos negócios respeitando os nossos princípios de comportamento e atuação e os valores humanistas presentes na nossa cultura corporativa. A escuta, o diálogo, a bondade, a solidariedade, a confiança e o respeito pela diferença são pontos centrais do nosso compromisso.

RUI OLIVEIRA

Esta é a ambição profunda do nosso propósito: agir, todos os dias, para tornar o mundo um lugar mais bonito e sustentável para se viver.

Numa altura em que a eficiência energética e a sustentabilidade são altamente valorizadas, como é que a Saint-Gobain Glass inova no domínio das janelas eficientes? Quais são as tecnologias e inovações recentes que têm sido implementadas para melhorar o desempenho térmico e acústico das janelas?

A Saint-Gobain Glass há muito que trabalha para inovar no domínio do vidro e nas suas várias aplicações, como as janelas.

Reforço o destaque de uma das mais recentes inovações, o Climalit® Oraé®, disponível com várias soluções, como o Climalit® Oraé® Cool-Lite SKN 176, um vidro de controlo solar com excelente seletividade, ou o Climalit® Oraé® Planistar com excelente isolamento térmico e também baixo fator solar o que permite obter um ótimo conforto tanto no inverno como no verão. Todas estas valências contribuem para a preservação do planeta, eficiência energética, bem-estar do utilizador e conforto acústico.

Para melhor entender, estando a Saint-Gobain Glass a integrar tecnologias inteligentes e sustentáveis nas suas soluções de janelas, como é que estas contribuem para a redução da pegada de carbono e para a promoção do bem-estar nas nossas casas?

O Climalit® Oraé® é uma solução que espelha bem o contributo da Saint-Gobain Glass para a redução da pegada de carbono dos edifícios e para a promoção do bem-estar nas nossas casas.

Em primeiro lugar, trata-se de uma solução que integra como vidro base o Oraé®, o primeiro vidro no mercado com uma pegada de carbono estimada inferior a 7 kg CO2 eq./m2 (para uma espessura de 4 mm). O vidro é composto por 70% de vidro reciclado (casco), sendo a primeira solução no mercado com uma redução de aproximadamente 40% na pegada de carbono, em relação à média europeia de produção de vidro base.

Através desta inovação fomos das primeiras empresas premiadas pela "Escolha Sustentável" na categoria de Produto. Os critérios avaliados pela 'Consumer Choice' para a atribuição do Prémio foram a Arquitectura do Produto, a Sustentabilidade, o Investimento, a Inovação, a Comunidade e os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Por último, sublinhar que este produto, quando combinado com os nossos vidros de capa, proporciona um melhor controlo solar e um melhor isolamento térmico, contribuindo efetivamente para uma poupança de energia e melhor conforto no Verão e no Inverno.

Considerando que as janelas são frequentemente o ponto mais frágil de um edifício, em que medida, num mundo em constante mudança, a Saint-Gobain Glass assegura que as suas soluções oferecem elevados níveis de conforto, segurança e eficiência energética? Poderia dar-nos exemplos de projetos ou produtos que ilustram estes parâmetros?

As janelas ou vãos envidraçados de grandes dimensões são uma realidade e além das características acústicas e térmicas contribuem, também, para a segurança dos edifícios.

Os vidros temperados e os vidros laminados são soluções com características de segurança. Os vidros temperados, em caso de quebra, fragmentam-se em numerosos pequenos pedaços, de bordos geralmente não afiados, reduzindo fortemente os riscos de ferimentos. Os vidros laminados são compostos por 2 ou mais vidros monolíticos (simples) unidos através de uma ou mais películas (PVB) muito finas. Esta película retarda a intrusão pois é extremamente difícil de romper, e por outro lado, evita ferimentos graves no caso de quebra acidental, uma vez que os pedaços de vidro permanecem colados à película.

A gama Saint-Gobain Glass Stadip® é a adequada para as situações que descrevemos anteriormente, podendo ser combinada com o Saint-Gobain Glass Cool-Lite® para controlo solar, Saint-Gobain Glass Panitherm® para isolamento térmico reforçado e/ou Saint-Gobain Glass Stadip Silence® com características de atenuação acústica.

Para alcançar os seus objetivos de sustentabilidade e inovação, a Saint-Gobain Glass colabora com outros setores ou institutos de pesquisa? Quão fundamentais são as parcerias estratégicas para o desenvolvimento das suas soluções de vidro?

O Grupo Saint-Gobain colabora com universidades, da qual é exemplo a Universidade de Aveiro, e várias associações empresarias que nos permitem manter-nos ativos ao nível do conhecimento, da união e do cumprimento dos objetivos comuns do setor.

Alguns exemplos que posso destacar em Portugal são a parceria com a Grace – Empresas Responsáveis que atua e apoia as empresas nas áreas da Responsabilidade Social e Sustentabilidade; a BCSD Portugal que visa mobilizar e incentivar as empresas a proteger, promover e restaurar a biodiversidade; com a Associação PassivHaus Portugal que partilha com a Saint-Gobain o objetivo de contribuir para a independência energética do país; ou o Cluster Habitat Sustentável que integra empresas que apostam na sustentabilidade enquanto mote para a inovação e competitividade.

De sublinhar ainda que a Saint-Gobain possui um Centro de Investigação e Desenvolvimento em Aveiro que é um claro exemplo de inovação no Grupo. A partir de Portugal são desenvolvidos inúmeros projetos para todo o mundo, que fazem com a Saint-Gobain seja considerada uma das empresas mais inovadoras.

Já estamos a meio de 2024 e gostaríamos de saber quais são as principais metas e objetivos que a Saint-Gobain Glass espera alcançar até ao final do ano. Como é que a empresa planeia continuar o seu percurso de inovação e sustentabilidade nos próximos meses?

A forte aposta da Saint-Gobain no desenvolvimento de soluções integradas para os edifícios públicos e privados, para a construção leve e para a descarbonização da construção e da indústria está alinhada com o nosso propósito "Making the World a Better Home", para o qual trabalhamos diariamente, não esquecendo o nosso compromisso em atingir a neutralidade carbónica até 2050.

Neste sentido, são várias as ações que temos planeadas a médio e a longo prazo, nas quais nos focamos diariamente. Um exemplo objetivo destas ações é a colocação em funcionamento de fluxos de recuperação de resíduos de vidro (casco) provenientes das obras de renovação e/ou demolição.

Com este projeto pretendemos dar o devido seguimento a este tipo de resíduos – utilizando sempre que possível a nossa logística atual, minimizando, por isso, o impacto ambiental –, evitando que uma boa parte seja deixada no meio ambiente sem possibilidade de reciclar. Este é só um exemplo de que estamos empenhados em inovar, tanto na área de fabricação e logística, como também em soluções de altas prestações e que permitem continuarmos o caminho da sustentabilidade. ■

myPOS

A liderar a transformação digital e sustentável no mercado das soluções de pagamentos

Nos últimos anos, a myPOS tem vindo a destacar-se no mercado português com soluções de pagamento inovadoras e acessíveis. Em entrevista, Pedro Osório de Castro, Country Manager da marca no país, abordou a aceitação e o crescimento da empresa e destacou de que forma, a mesma, se tem adaptado às necessidades dos comerciantes e consumidores, ao mesmo tempo que promove a digitalização e a sustentabilidade. Saiba tudo.

A myPOS é uma empresa que se distingue no setor das soluções de pagamento, ao oferecer uma gama completa de serviços para negócios de todos os tamanhos. Fundada em 2014, a empresa surgiu com o objetivo de proporcionar mais liberdade e flexibilidade aos comerciantes da União Europeia, especialmente após mudanças na legislação financeira. A visão da marca sempre foi facilitar o crescimento das pequenas e médias empresas (PMEs) através de soluções de pagamento inovadoras e acessíveis.

Assim, a empresa apresentou-se ao mundo em 2014, no Congresso Mobile World, em Barcelona, como a primeira plataforma a oferecer pagamentos instantâneos nas contas dos comerciantes. Até então, os empresários tinham de esperar dias, ou até semanas, para aceder aos seus fundos. Esta inovação revolucionou o mercado, permitindo que as PMEs aceitassem pagamentos com cartão de forma mais eficiente, evitando as altas comissões e os procedimentos complexos das instituições financeiras tradicionais. A myPOS rapidamente ganhou terreno na Europa, servindo mais de 30 países, incluindo Portugal.

FOTO: DIANA QUINTELA

PEDRO OSÓRIO DE CASTRO

A entrada no mercado português, em 2016, foi marcada por um crescimento consistente e uma aceitação positiva, como destaca Pedro Osório de Castro, Country Manager da empresa no país desde 2021. "A aceitação e o crescimento têm sido positivos, temos conseguido crescer de forma muito consistente e significativa. O mercado tem sido bastante recetivo à nossa solução". O próprio sublinha ainda que, hoje, a myPOS oferece "uma solução completa para todos os canais de negócio, com terminais competitivos e sem mensalidades, o que tem agradado bastante aos clientes".

Contudo, o mercado português apresenta desafios específicos. Segundo o nosso entrevistado, um dos principais obstáculos é a forte presença do esquema local de multibanco, que condiciona a atuação dos operadores que não estão ligados a este sistema. "Os desafios têm a ver com, por um lado, termos um mercado que está muito habituado a taxas competitivas – diria até demasiado para a dimensão que temos e para a de alguns clientes. Por outro lado, é um mercado que tem um condicionalismo bastante grande: o facto de ter um esquema local, o chamado multibanco, que tem uma relevância significativa e que de alguma forma condiciona os restantes operadores".

Certo é que, de forma a destacar-se e, acima de tudo, a responder às necessidades dos comerciantes e consumidores em Portugal, a myPOS tem investido fortemente em inovação tecnológica. A empresa oferece, hoje, uma plataforma de gestão acessível via telemóvel ou computador, onde os clientes podem monitorizar todas as suas transações, exportar dados e integrar outros sistemas. "A myPOS já está à frente, muitos passos, da concorrência do ponto de vista tecnológico. Isto porque, uma das grandes diferenciações não é afeta apenas aos terminais, mas sim à ferramenta de gestão que disponibilizamos", destaca o Country Manager.

Recentemente, a myPOS lançou, também, um terminal inovador para o setor não assistido, que funciona de forma autónoma e é ideal para vending machines, lavandarias, carregadores de veículos elétricos, estacionamento, entre outros. Este terminal, baseado em Android, é um exemplo de como a empresa continua a evoluir e a adaptar a sua oferta para se manter à frente no mercado.

Desde a sua fundação, a myPOS tem vindo a expandir-se rapidamente, abrindo lojas emblemáticas em várias cidades europeias. Em 2017, a empresa estabeleceu a sua sede em Londres e, atualmente, conta com mais de 15 espaços nas principais cidades do continente. A confiança de mais de 200.000 comerciantes atestam o sucesso da myPOS em mudar a maneira como as empresas aceitam pagamentos em cartão, seja no balcão, online ou por dispositivos móveis.

A missão da myPOS é proporcionar às empresas os benefícios da inovação e das tecnologias modernas, ajudando-as a superar desafios de pagamento e a crescer de maneira robusta e sustentável. Ao combinar as últimas tecnologias de pagamento com imaginação e conhecimento, a myPOS cria um novo mundo de pagamentos, construído sobre inovação, liberdade, flexibilidade e oportunidades de crescimento. "Eu costumo dizer que quando se tem uma boa solução e uma boa equipa, é meio caminho andado. O mercado tem sempre espaço para todas as soluções e para todos os operadores", realça Pedro Osório de Castro.

Com uma história marcada pela inovação e um compromisso contínuo com a excelência, a my-

POS continua a ser uma força transformadora no mercado de pagamentos, ajudando empresas de todos os tamanhos a prosperar num mundo cada vez mais digital.

IMPACTOS DA DIGITALIZAÇÃO E DOS MEIOS DE PAGAMENTO ONLINE NO COMÉRCIO LOCAL EM PORTUGAL

A digitalização tem transformado profundamente o comércio local, ao oferecer novas formas de interação com os clientes, que proporcionam uma maior eficiência nas operações diárias. Em Portugal, esta transformação é visível no crescente uso de meios de pagamentos online e na modernização dos processos comerciais. A transição para o digital não permite só aos comerciantes locais competirem num mercado global – também satisfaz as expetativas dos consumidores modernos, que preferem métodos de pagamentos rápidos e convenientes.

Pedro Osório de Castro destacou, sobre esta questão, que muitos pequenos negócios estão a adotar pela primeira vez soluções de pagamento eletrónico graças à digitalização premente. "Temos notado que muitos clientes vêm ter connosco e adotam a myPOS como a sua primeira solução de aceitação de pagamentos. Há uma percentagem muito relevante de clientes que, antes de o serem, não aceitavam pagamentos eletrónicos. Este é um marco bastante importante", destaca e acrescenta que "este movimento é impulsionado pela exigência dos consumidores e pela necessidade de acompanhar as tendências tecnológicas".

Para si, a digitalização também tem sido impulsionada pelo aumento do turismo, uma vez que, os próprios turistas estão habituados a utilizar cartões e outros meios de pagamento eletrónicos. Esta tendência força os comerciantes locais a adaptarem-se, garantindo que podem responder às expetativas de um público internacional.

Além disso, a myPOS tem contribuído significativamente para este processo de digitalização, uma vez que tem, na sua oferta, terminais que eliminam a necessidade de papel e facilitam a gestão digital das transações. "A partir do momento em que, qualquer negócio, transita de uma situação em que não aceita pagamentos eletrónicos para uma em que aceita, principalmente se estivermos a falar de uma ferramenta de gestão – como a nossa – toda ela digital, é uma contribuição clara para este processo de digitalização", assevera o nosso interlocutor.

Contudo, a transição para meios de pagamentos digitais pode ser desafiadora, especialmente para pequenas empresas. Pedro Osório de Castro identifica a mentalidade e a resistência à tecnologia como os principais obstáculos. "Creio que um dos grandes desafios está dentro da própria empresa, que não é só a mentalidade, mas também uma grande dificuldade em lidar com a tecnologia. Muitas vezes, pequenos comerciantes relutam em adotar novas tecnologias devido ao custo, mesmo que seja irrisório, como é o nosso caso, e à dificuldade de manusear novas ferramentas digitais".

Para superar estes desafios, a myPOS dedica-se a ajudar os seus clientes a adaptarem-se às novas tecnologias e a compreender os benefícios das soluções de pagamento digital. "Procuramos sempre ajudar os que têm a nossa solução e que sentem mais dificuldade", confirma o Country Manager desta empresa que oferece suporte contínuo e ferramentas intuitivas que facilitam a adoção das suas soluções, ajudando os comerciantes a melhorar a eficiência dos seus negócios e a aumentar as vendas ao aceitar meios de pagamentos eletrónicos.

"A MYPOS JÁ ESTÁ À FRENTE, MUITOS PASSOS, DA CONCORRÊNCIA DO PONTO DE VISTA TECNOLÓGICO. ISTO PORQUE, UMA DAS GRANDES DIFERENCIAÇÕES NÃO É AFETA AOS TERMINAIS, MAS SIM À FERRAMENTA DE GESTÃO QUE DISPONIBILIZAMOS"

Certo é que, a digitalização e os meios de pagamento online estão a transformar o comércio local em Portugal e a proporcionar novas oportunidades de crescimento e modernização. Embora existam desafios, como a resistência à tecnologia e os custos associados (mesmo que ínfimos), empresas como a myPOS estão a liderar este caminho e a dar a mão ao mercado nacional.

ECONOMIA CIRCULAR, UMA TENDÊNCIA CRESCENTE

A economia circular é uma abordagem sustentável que visa minimizar o desperdício e maximizar a reutilização de recursos, promovendo, assim, um ciclo contínuo de uso e reciclagem. Esta tendência crescente está a ganhar espaço em diversos setores, incluindo o comércio, onde a digitalização e os meios de pagamentos eletrónicos desempenham um papel crucial. A verdade é que, a adoção de tecnologias digitais, além de melhorar a eficiência operacional, também contribui significativamente para a sustentabilidade, uma vez que reduz o uso de papel e outros recursos físicos.

Pedro Osório de Castro destacou como a myPOS integra os princípios da economia circular nas suas operações e soluções de pagamento. "Uma solução, tendo ela uma elevada componente digital, vai ao encontro das tendências da sustentabilidade que hoje se pretendem. O facto de ser, por exemplo, uma solução para todos os canais de negócio, de conseguirmos contornar o papel, de termos terminais que têm integrado um software de faturação que permite que o mesmo terminal tenha mais do que uma funcionalidade… estamos a ir ao encontro da economia circular".

A myPOS tem estado, assim, empenhada em oferecer soluções que reduzem a necessidade de recursos físicos, como o papel. Muitos dos seus terminais permitem a emissão de recibos digitais por SMS ou e-mail, eliminando a necessidade de impressão. Além disso, a integração de software de faturação nos terminais, simplifica os processos de pagamento e diminui a necessidade de dispositivos adicionais. Todos estes elementos promovem uma utilização mais eficiente dos recursos e uma «vida» mais saudável do meio ambiente.

TENDÊNCIAS FUTURAS E INOVAÇÕES DA MYPOS NO MERCADO DOS PAGAMENTOS

O setor de pagamentos está em constante evolução, moldado por novas tecnologias e tendências emergentes que prometem transformar a forma como interagimos com o dinheiro.

Em 2024, o Country Manager da myPOS em Portugal prevê que as soluções de pagamento digitais continuem a crescer em importância, com um declínio progressivo na utilização de dinheiro físico. A empresa, que já se destacou pela inovação e adaptação às mudanças do mercado, está ativamente a preparar-se para essas tendências futuras, garantindo que continua na vanguarda da transformação digital. "As tendências do setor dos meios de pagamentos eletrónicos são, naturalmente, um alargamento da sua utilização. Embora o dinheiro físico ainda tenha muita preponderância, à volta dos 50%, a tendência que se tem vindo a verificar é a sua diminuição", afirma o nosso entrevistado. Esta previsão está alinhada com a observação de um aumento no uso de pagamentos contactless e a transição dos cartões físicos para pagamentos através de dispositivos móveis.

Certo é que, a myPOS está bem posicionada para enfrentar estas mudanças. Todos os seus terminais suportam a tecnologia contactless e são compatíveis com carteiras digitais como Google Pay e Apple Pay. Além de se antecipar às tendências emergentes, a empresa está a trabalhar em várias inovações para fortalecer a sua posição no mercado e continuar a apoiar os comerciantes. Para o futuro, a mesma, está a planear a introdução de serviços de valor acrescentando para complementar a sua oferta atual. Isto inclui inovações no software de faturação, outros serviços que vão além da mera aceitação de pagamentos e a melhoria dos seus processos internos.

Hoje – e no vindouro – a myPOS está preparada para as tendências emergentes no setor dos pagamentos, garantindo, sempre, que os seus terminais e soluções estejam à frente das necessidades do mercado. Com uma abordagem focada na inovação e na melhoria contínua, a empresa está bem posicionada para continuar a proporcionar liberdade, flexibilidade e oportunidades de crescimento para os comerciantes em Portugal.■

GAM Portugal
E as suas diversas distinções

A GAM Portugal, líder no setor de aluguer, venda e manutenção de máquinas, bem como de uma ampla gama de soluções sob medida para a indústria, recebeu, recentemente, o Prémio de Melhor Empresa de Aluguer e celebrou a inauguração de novas instalações, no Montijo. Luís Silva, Diretor-Geral da empresa no mercado nacional, contou-nos tudo sobre estas temáticas e explicou-nos de que forma a empresa se tem vindo a diferenciar num mercado amplamente competitivo. Saiba tudo.

LUÍS SILVA

Desde a sua fundação nas Astúrias, em 2003, a GAM cresceu rapidamente e consolidou a sua presença no mercado internacional. Em Portugal, a empresa opera desde 2006 e, atualmente, oferece uma ampla gama de serviços e produtos que a destacam no setor de aluguer, venda e manutenção de máquinas.

Assim, hoje, a GAM Portugal disponibiliza uma série de serviços que respondem às necessidades de vários setores, nomeadamente o da construção civil, manutenção industrial, logística, mineração e muito mais. Entre os principais serviços estão o aluguer de máquinas e equipamentos, manutenção e assistência técnica, soluções energéticas e formação especializada. A marca dispõe, ainda, de uma frota moderna e diversificada, incluindo plataformas elevatórias, empilhadoras, mini-escavadoras e outros equipamentos pesados. Entre os vários serviços que oferece, a promessa é a mesma: fiabilidade e eficiência.

A empresa, no mercado nacional, também é distribuidora exclusiva de marcas reconhecidas mundialmente, como HYSTER, YALE, Magni e Oil & Steel, o que proporciona aos clientes acesso aos melhores equipamentos do mercado. Além disso, também se expandiu através de aquisições estratégicas, como a compra de uma empresa focada em elevação, em 2008, e a aquisição da divisão de movimentação de cargas da Ascendum em 2021. Estas aquisições aumentaram significativamente a visibilidade e a posição da GAM no setor industrial.

Durante a entrevista à Revista Pontos de Vista, Luís Silva, Diretor-Geral da GAM Portugal, explicou os fatores que diferenciam a empresa no mercado. Segundo o próprio, a ampla gama de produtos e serviços, combinada com a experiência e o conhecimento do mercado local, posiciona a empresa como líder do setor. "O sucesso de hoje, deve-se à nossa vasta gama de produtos e serviços, que vão desde o aluguer de máquinas à manutenção dos equipamentos e a outros serviços. Temos, ainda, soluções logísticas e de formação, o que nos permite oferecer um pacote completo e adaptado às necessidades dos nossos clientes", afirmou o nosso entrevistado.

A adaptação às mudanças tecnológicas e sociais também é uma prioridade para a GAM Portugal. A empresa tem integrado tecnologia avançada nos seus processos operacionais para melhorar a eficiência e a qualidade do seu serviço. "Hoje em dia já implementamos telemetria na nossa frota de equipamentos, que nos permite mensurar e acompanhar remotamente dados ou indicadores em tempo real. Este facto permite-nos, além de gerir de forma mais eficiente a nossa manutenção, ter uma manutenção preventiva e mais adequada. Consequentemente, conseguimos melhorar a qualidade global do serviço", garantiu o Diretor-Geral.

Luís Silva destacou, também, a importância de oferecer um serviço completo e integrado para os clientes. "O que o cliente pretende é, de facto, um fornecedor que complemente várias áreas de negócio e toda a nossa expertise na área do equipamento e dos serviços congéneres acaba por trazer valor acrescentado".

Como uma empresa consolidada no mercado português, a GAM Portugal continua a inovar e a expandir os seus serviços para responder às necessidades em constante evolução dos seus clientes. A combinação de uma vasta gama de serviços, um profundo conhecimento do mercado local, um compromisso com a sustentabilidade e a implementação de tecnologias de ponta posiciona a empresa como uma líder incontestável no seu setor.

"É O RECONHECIMENTO DO TRABALHO DA GAM, NÃO SÓ EM PORTUGAL, MAS TAMBÉM COMO MULTINACIONAL. É A PRIMEIRA VEZ QUE UMA EMPRESA ESPANHOLA GANHA UM PRÉMIO DESTA NATUREZA E, DE FACTO, É UM ORGULHO PARA TODOS"

SUSTENTABILIDADE, UM PILAR FUNDAMENTAL

A sustentabilidade tornou-se um tema central nos dias de hoje – e no setor da maquinaria industrial não é diferente. As empresas estão cada vez mais conscientes da necessidade de adotar práticas sustentáveis para minimizar o impacto ambiental e promover um futuro mais verde. A GAM, no seu todo, é um exemplo de uma empresa que tem a sustentabilidade como um dos seus pilares fundamentais, desenvolvendo, por isso, várias iniciativas que contribuem tanto para a sustentabilidade ambiental como económica.

A empresa implementa várias iniciativas sustentáveis, como o uso de uma frota de emissões zero e a utilização de energia 100% renovável nas suas instalações. Luís Silva destacou que "o nosso compromisso e o de todo o Grupo com a sustentabilidade é consistente e é demonstrada em diversas iniciativas que vamos colocando em prática".

Além da frota ecológica, a GAM lançou um ambicioso projeto em León, Espanha, que se designa por "Reviver". O mesmo visa transformar a forma como a compra e o consumo de maquinaria são compreendidos. Este projeto prolonga o ciclo de vida útil das máquinas através do refabrico e geração de sobresselentes, contribuindo para a redução da produção de novas máquinas e, consequentemente, das emissões de CO_2. Esta, que é a maior instalação de refabrico de maquinaria na Europa, com uma

"AS NOVAS INSTALAÇÕES CENTRALIZAM AS OPERAÇÕES, MELHORAM A QUALIDADE DOS SERVIÇOS PRESTADOS E PROPORCIONAM UMA MAIOR RAPIDEZ E SEGURANÇA, SEJA PARA OS CLIENTES COMO PARA OS COLABORADORES"

superfície de 200.000 m2, pretende colocar no mercado cerca de 3000 máquinas por ano, poupando 9000 toneladas de CO_2, o equivalente à produção de 7500 automóveis.

A GAM também investe em energias renováveis nas suas operações. Muitas das suas instalações são autossuficientes - umas utilizam painéis solares e outras contratam energia de fontes renováveis. Esta abordagem "reduz a dependência de combustíveis fósseis e contribui para a redução das emissões de gases de efeito de estufa", explica Luís Silva.

Com estas iniciativas, a GAM demonstra um compromisso sólido com a sustentabilidade, ao integrar práticas ambientais e sociais responsáveis no seu modelo de negócio. Certo é que, este compromisso não melhora só a relação com os clientes e stakeholders, também potencia o crescimento da empresa de forma sustentável e contribui para um futuro mais verde e responsável. Para a Companhia, não são só os resultados que contam – a vida do planeta é um dos seus principais recursos.

AS MAIS RECENTES NOVIDADES

Recentemente, a GAM foi distinguida com o Prémio de Melhor Empresa de Aluguer e inaugurou novas instalações no Montijo. Estes marcos representam o sucesso e o percurso de crescimento da empresa no mercado português.

Receber o Prémio de Melhor Empresa de Aluguer é uma honra que reforça a reputação da GAM Portugal no setor. Para o Diretor-Geral, "é o reconhecimento do trabalho da GAM, não só em Portugal, mas também como multinacional. É a primeira vez que uma empresa espanhola

ganha um prémio desta natureza e, de facto, é um orgulho para todos". Esta distinção, que destaca a liderança da empresa no mercado europeu, também valida os seus esforços contínuos em oferecer soluções de alta qualidade e serviços abrangentes.

Já no que diz respeito à inauguração das novas instalações no Montijo, é um passo importante na evolução da empresa em Portugal. Este novo espaço, que a GAM ocupa desde janeiro deste 2024, foi necessário para acomodar a expansão do negócio. Como explica Luís Silva, "estávamos aqui perto, mas as condições não eram adequadas à nossa realidade atual. As novas instalações centralizam as operações, melhoram a qualidade dos serviços prestados e proporcionam uma maior rapidez e segurança, seja para os clientes como para os colaboradores".

A verdade é que, estas melhorias estruturais aumentam a eficiência operacional e espelham o compromisso da GAM em fornecer um serviço de excelência, em todas as suas valências. A mudança para as novas instalações era um projeto ambicionado há muito tempo e, com a sua concretização, a GAM Portugal está agora melhor posicionada para responder às necessidades do mercado e dos seus clientes de forma eficaz.

Além da melhoria no espaço de trabalho, a empresa tem planos ambiciosos – porém realistas – de expansão. Luís Silva confidenciou-nos que "a GAM está atenta a oportunidades de crescimento de forma orgânica e inorgânica e estamos a considerar mudar, no futuro, as instalações em Vila Nova de Gaia, para melhor servimos a zona norte do país".

Com estas novas conquistas e planos de expansão, a marca, em Portugal, demonstra um compromisso contínuo com a excelência e a inovação. As novas instalações e o reconhecimento como a Melhor Empresa de Aluguer são testemunhos do sucesso da empresa e do seu potencial para continuar a liderar e inovar no seu setor de atuação.

O FUTURO DA EMPRESA

É evidente, face a todos os assuntos aqui mencionados, que a GAM Portugal está empenhada em manter-se na vanguarda do mercado através da inovação tecnológica e de processos, bem como do desenvolvimento sustentável. Projetos como "Reviver" e "Kirleo" – a linha de formação da GAM, que procura reduzir o fosso existente no mercado laboral de profissões técnicas não reguladas, oferecendo, por isso, um vasto catálogo formativo que facilita processos de upskilling e reskilling nas organizações, complementando com serviços de consultoria -, demonstram o compromisso da empresa em fornecer soluções personalizadas e de alta qualidade para as necessidades dos clientes, enquanto procura, continuamente, a diferenciação do mercado.

No futuro, Luís Silva almeja ver a GAM Portugal como líder destacada no mercado, ao superar os desafios tradicionais de categorização e a expandir a sua influência através de um crescimento orgânico e inorgânico.

Com quase duas décadas de experiência na empresa, o Diretor-Geral testemunhou uma evolução significativa e acredita firmemente que a mesma continuará a prosperar nos próximos anos, mantendo a sua posição como um ponto de referência no setor.■

Karina Leite
e Thaísa Leite

FOTO: RODRIGO CABRITA

FOTO: RODRIGO CABRITA

"Confiança nos 25 anos de Saúde Oral que o Instituto Karina Leite tem vindo a promover no Brasil e em Portugal"

A arte de ser diferente perpetua-se nos "pequenos" pormenores, onde o cuidar do próximo com um sentimento de carinho e dedicação leva e eleva os que cuidam de nós a um patamar de referência humana e profissional. O Instituto Karina Leite personifica essa motivação de cuidar dos outros e, através de tecnologias de vanguarda e de Pessoas investidas com esse espírito, tem vindo a perpetuar essa distinção nos seus pacientes. A Revista Pontos de Vista esteve à conversa com Karina Leite, CEO do Instituto Karina Leite em Portugal, que nos contou como a marca tem vindo a crescer em Portugal, seguindo a mesma filosofia do Instituto Karina Leite no Brasil, onde já é uma referência há mais de 25 anos.

A verdade é que o Instituto Karina Leite é, cada vez mais, uma referência global no universo da Medicina Dentária, perpetuando um alinhamento de excelência em prol dos seus pacientes. No sentido de contextualizar o nosso leitor, de que forma é que o Instituto Karina Leite tem vindo a marcar a diferença através de um tratamento humanizado e personalizado?

A forma que tratamos os nossos pacientes, é a forma que gostaríamos de ser tratados por uma equipa médica, por alguém que nos vai cuidar. Essa marca e essa forma de tratar já está instituída connosco desde a nossa génese e é uma forma de estar que prezamos muito com os nossos pacientes há 25 anos. Os nossos clientes tornam-se nossos amigos. Todas as nossas amizades adultas que nós compartilhamos e que conquistamos e ficamos mais próximos foi dentro da sala de consultório. Por isso acreditamos que o relacionamento médico/paciente não pode ser um relacionamento distante. Tem de ser cada vez mais próxima e personalizada, porque a medicina é cada vez mais integrativa. Nós não cuidamos do dente em si, mas do paciente como um todo. Temos muita tecnologia e inovação. Aliás, somos das clínicas mais avançadas ao nível de tecnologia da Europa, mas acima da tecnologia está a relação médico/paciente, a denominada humanização e saber o que o paciente está a sentir e qual a resolução do caso dele e tratá-lo de uma forma humanizada e personalizada. O nosso instituto e eu como diretora clínica sou conhecida como a «Fada dos Dentes», porque os pacientes chegam nervosos, ansiosos e com medo e conseguimos aliviar e muitas vezes terminar com esse trauma e estigma de uma ida ao dentista. Para mim, isso é a minha

FOTO: RODRIGO CABRITA

"INVESTIMOS MUITO NO NOSSO CAPITAL HUMANO. COMO? PROMOVENDO E REALIZANDO CURSOS DE ATUALIZAÇÃO, POIS ISSO É ESSENCIAL EM TODAS AS ÁREAS, MAS NA MEDICINA DENTÁRIA GANHA OUTRA DIMENSÃO E RELEVÂNCIA"

maior virtude e o meu maior dom, dentro da Odontologia, mesmo sendo a clínica um dos espaços de medicina dentária mais avançadas da Europa.

Sobejamente conhecida e reconhecida entre os seus pares, a Karina Leite é hoje uma profissional de excelência e referência, tendo construído a sua imagem inicialmente no Brasil e hoje também em Portugal. Porquê a aposta em Portugal e qual o balanço que é possível realizar da presença do Instituto Karina Leite em terras lusas?

Acredito que nada é por acaso. Vim para Portugal no auge da minha carreira no Brasil, quando realmente cheguei ao último grau de referência na minha cidade, Maceió Lagoas de Nordeste, onde as pessoas saiam de outros Estados para ir para Maceió Lagoas de Nordeste para serem tratadas por mim e pela equipa do Instituto Karina Leite. Aqui fui a pioneira em tecnologia e odontologia digital em Maceió. Vim para Portugal porque o meu marido é português e tinha como objetivo regressar à sua terra natal quando chegasse à idade dos 65 anos. E como já estou casada há 25 anos, queira acompanhar a minha família e é por isso que sigo que sou muito Odontologia, mas, acima de tudo, sou muito Família. E tenho a certeza de vir para Portugal e aportar esta tecnologia, este know how e principalmente a minha experiência clínica de tratar as pessoas de uma forma humanizada e personalizada. A verdade é que eu tinha um propósito em terras lusitanas e estamos com as portas abertas há dois anos e temos tido um enorme sucesso, fruto dos nossos pacientes que nos escolhem e que nos dão um sentido para todos os dias fazermos mais e melhor por eles.

Uma das principais caraterísticas do Instituto Karina Leite passa pela promoção da inovação, da tecnologia e de técnicas avançadas nos diferentes domínios da medicina dentária. Quão importante é hoje neste setor, para os profissionais da medicina dentária, essa atenção constante relativamente às novas tecnologias?

Nós apostamos na inovação, pois sabemos que hoje, sem inovação e sem tecnologia não conseguimos agilizar o nosso trabalho nem ter previsibilidade. Os dentistas que dizem e garantem que um caso de um determinado paciente vai ficar perfeito sem mostrar o resultado final antes, não existe mais. Então hoje trabalhamos com uma arquitetura, mostrámos, fazemos fotografias, fazemos scaner's, fazemos tomografia, interagimos com o paciente e mostramos-lhe como vai ficar o resultado final e isso antes de o iniciar. E muitas das vezes realizamos o denominado mock up, onde provamos e demonstramos o sorriso futuro do paciente antes de ele fazer.

Então é legitimo afirmar que esta inovação aportou segurança para mim, para a equipa e para o paciente, permitindo ainda que a expetativa do paciente seja condizente com o resultado final e isso é muito importante, porque não queremos criar expetativas no paciente que não vamos conseguir oferecer. E com a tecnologia e com a inovação dos diversos softwares que temos conseguimos dar uma ideia concreta ao paciente. Hoje com a cirurgia da navegação que permite que no momento em que fazemos a perfuração do implante não toque nas estruturas nobres como o nervo e outros. Assim, com toda esta aposta na tecnologia, conseguimos oferecer mais segurança, previsibilidade e celeridade aos nossos tratamentos. E isso é fundamental e positivo não só para mim e para a minha equipa, mas, principalmente, para o paciente.

Como é que promovem essa aposta na inovação e de que forma é que fomentam parcerias neste domínio?

Promovemos a tecnologia e aposta na inovação através dos nossos próprios pacientes e do denominado «boca a boca». Quando o paciente vem ao consultório e não faz mais moldes, não faz modelos, não repete trabalhos, consegue interagir connosco, consegue ver o sorriso dele, a fotografia dele com o «novo» sorriso e ele próprio, o paciente, diz mesmo "nunca vi essa tecnologia e é de primeiro mundo" e ele fica encantado, porque os tratamentos são mais rápidos e oferece-nos uma confiabilidade muito grande e isso criar no nosso paciente uma vontade de passar essa informação para outras pessoas. Assim, é desta forma que promovemos os nossos serviços, a nossa forma de trabalhar e o sentimento que criámos no paciente e que nos eleva, e muito, o sentimento que colocamos em cada trabalho e em cada paciente.

A verdade é que realizamos um trabalho forte de marketing, em imprensa, internet e outros, mas a verdade é que o nosso principal "veículo" de partilha e marketing são com os nossos pacientes que levam o nosso nome até outras pessoas. Hoje somos, praticamente, médicos de

FOTO: RODRIGO CABRITA

FOTO: RODRIGO CABRITA

"O NOSSO INSTITUTO E EU COMO DIRETORA CLÍNICA SOU CONHECIDA COMO A «FADA DOS DENTES», PORQUE OS PACIENTES CHEGAM NERVOSOS, ANSIOSOS E COM MEDO E CONSEGUIMOS ALIVIAR E MUITAS VEZES TERMINAR COM ESSE TRAUMA E ESTIGMA DE UMA IDA AO DENTISTA"

famílias, pois depois do primeiro, vieram outros familiares seduzidos pelas palavras do primeiro, pois temos todas as especialidades e conseguimos dar respostas em praticamente todas as áreas da medicina dentária e para cuidar de toda a saúde oral desde tenra idade, bebés, até ao paciente idoso.

Da sua experiência e conhecimento, é legítimo afirmar que a medicina dentária ainda é o «parente pobre» da saúde? Sente que deveria existir uma maior atenção a este setor da saúde e que é tão importante na vida das pessoas?

A medicina dentária como o «parente pobre» da saúde, esse termo é utilizado tantas vezes, porque, infelizmente, o nosso sistema de saúde nacional, no que concerne à saúde oral, não investe na tecnologia e na inovação, não investe na nova medicina dentária. Se é um investimento elevado? Sem dúvida, mas é necessário seguir esse caminho em prol da melhoria da saúde oral dos portugueses. A política de saúde oral nacional devia de ser mais fortalecida no sentido de dar saúde a todos. Mas isso, infelizmente, ainda não acontece, mas devia, até porque esta, a saúde oral, é uma vertente demasiado importante ao nível da nossa saúde geral. Como referi, a medicina oral é uma medicina integrativa. Não existe saúde geral sistémica sem saúde oral. Então, quando existe alguma alteração na saúde bocal, por exemplo, sangramento, doença periodontal, halitose e outras, está, com certeza, interligado a um órgão do corpo humano. Assim, quando temos problemas dentários, esse problema pode advir de um rim, do coração, do pulmão e assim, tudo isso tem de ser levado em conta no que concerne à saúde oral para que tenhamos maior qualidade de vida e uma saúde melhor.

Como é que analisa os diferentes programas de prevenção relativamente à saúde oral em Portugal e ao combate aos problemas dentários? Sente que estas iniciativas devem ter uma maior preponderância e assertividade? O que falta?

Relativamente ao Programa de Prevenção em Saúde Oral em Portugal, o que falta são duas coisas: deveria de ser introduzido nas escolas, ou seja, desde as idades mais jovens, desde a creche, porque dessa forma conseguimos, de uma forma muito real, educar e sensibilizar as crianças que a saúde oral, o escovar os dentes, a diminuição da alimentação dos hidratos de carbono e do doce, é prejudicial à saúde bocal e à saúde geral.

Associado a isso, é essencial que o Sistema Nacional de Saúde introduza essa prevenção oral. Nos consultórios particulares e privados já fazemos essa vertente e dinâmica de maior sensibilização e prevenção oral. Pelo menos no nosso instituto a prevenção oral e a promoção da sensibilização é muito forte e é colocada em prática todos os dias com todos os nossos pacientes.

É por isso que brinco muitas vezes com os meus pacientes que se querem ver "livres de mim" e eu digo-lhe que nunca vão ficar livres de mim, porque a prevenção oral, em alguns pacientes, tem de ser realizada de três em três meses, outros de seis em seis meses e outros anualmente. Difere de paciente para paciente, mas a verdade é que o médico dentista é essencial nessa promoção da saúde oral e na melhoria constante e preventiva da medicina dentária. A prevenção oral tem e deve de ser personalizada. Cada pessoa tem uma saúde oral e essa prevenção oral tem também de ser distinta. Cada caso é um caso.

No domínio da Inovação, e para contextualizar o nosso leitor, o que é a Cirurgia navegada por implantes? Que vantagens aporta nos dias que correm?

A cirurgia navegada por implantes é uma inovação que permite ao dentista navegar sobre o osso para instalar o implante e ter mais precisão técnica, rapidez no procedimento, sem precisar de cortar a gengiva para instalar o implante, com menos medicação para o paciente e um pós-operatório fantástico, sem dor. É denominado cirurgia navegada para instalação de implantes a tecnologia **X-Guide NXT**. Esta técnica aporta uma maior celeridade nas cirurgias, pois é sem cortes e dentes na hora numa única consulta. Instalamos um dente, logo após a instalação do implante num estágio único e faz com que as pessoas não percam tempo em ir dentista várias vezes. Esta técnica também faz com que trabalhemos em cirurgia fechada, sem corte, navegando dentro do osso,

FOTOS: RODRIGO CABRITA

através de um software exclusivo para essa técnica, a mesma que permite ser um procedimento mais simples, sem morbidade, menos complexo, com maior conforto para o paciente, indolor e sem perigo de perfurar algumas estruturas nobres como o nervo, os maxilares da face ou nariz.

Resumindo, essa tecnologia, combinada com a nossa expertise, traz maior confiança e segurança em resolver os problemas dos nossos pacientes de forma rápida, numa única sessão e com a vantagem de ser indolor.

A tecnologia para cirurgia navegada com o aparelho X-Guide NXT é uma das primeiras a chegar a Portugal e é uma inovação segura no mundo. O Instituto Karina Leite já dispõe essa tecnologia para a sociedade, para resolver os problemas e devolver os dentes aos nossos pacientes num único dia, com inovações de vanguarda.

Outro ponto essencial no sucesso alcançado pelo Instituto Karina Leite passa pelas «suas» Pessoas. Desta forma, quão importantes tem sido o capital humano da marca na promoção dos melhores cuidados em saúde oral?

Investimos muito no nosso capital humano. Como? Promovendo e realizando cursos de atualização, pois isso é essencial em todas as áreas, mas na medicina dentária ganha outra dimensão e relevância. Assim, trago inúmeros profissionais e professores de nomeada e referência neste setor, para ministrar cursos e ações formativas para a minha equipa. Ou seja, preparo a minha equipa. Não posso ser somente eu, Karina Leite, a estar preparada. Tem de ser um todo. Tem de ser a equipa toda. Tem de ser o conjunto de pessoas que perpetuam diariamente o desiderato da marca Instituto Karina Leite.

Assim, damos atenção especial a todos pormenores, desde o staff da receção, à equipa de limpeza, da esterilização, aos e às assistentes, aos gerentes e promotores de saúde, no fundo ao grupo Karina Leite, ou seja, o grupo de médicos e higienistas. Então, todos são preparados através de cursos de atualização e através das novas tecnologias que vão sendo lançadas no mercado. Por exemplo, o protocolo de GBT, que é o Guided Biofilm Therapy, que através de um aparelho AIRFLOW veio revolucionar a profilaxia dental e isso faz com que promova a saúde oral sem provocar dor ou ansiedade nos pacientes que tem doença peridental. Então, tudo isso promovemos através de equipamentos de alta performance e tecnologia, que estão associados a cursos de atualização do meu capital humano e da minha marca que são os meus Colaboradores. Temos de ter em atenção que o Instituto Karina Leite não é somente a Karina Leite. Não sou eu sozinha. A Karina Leite é uma equipa e um grupo preparado consegue dar melhores respostas e fazer essa promoção e esse cuidado oral com muito mais assertividade.

Como foi referido, o Instituto Karina Leite é hoje uma referência ao nível da Medicina Dentária, e este ano recebeu o troféu Destaque 2024 na Suíça, em reconhecimento do vosso compromisso com a excelência em Odontologia no Brasil e em Portugal. Que significado tem para si este prémio e os que a marca tem conquistado? Sente que aumenta o nível de exigência e compromisso com as pessoas/pacientes, «obrigando-vos» a estar sempre no vosso melhor?

Ser referência e tornarmo-nos referência, e, acima de tudo, mantermo-nos como referência, é um nível de existência tanto minha como da equipa do Instituto Karina Leite. Esse é o nosso propósito. O desiderato do Instituto Karina Leite é, não só tornar-se referência, como já é hoje no Brasil em Medicina Dentária há 25 anos, e como se está a tornar uma referência em Portugal. Quando se fala em referência, isso significa que temos de dar o nosso melhor. Só assim se chega a esse patamar de referência e não apenas como ser humano, mas no tratamento personalizado e humanizado do nosso paciente, utilizando sempre as melhores tecnologias. E isso também fundamental não apenas aquando do tratamento, mas também nos pós tratamento, em que acompanhamos o paciente. Hoje em Portugal já temos mais de dois mil pacientes. No Brasil já passam dos oito mil pacientes. Com todos mantemos o contacto e isso marca a diferença. Para fazer esse trabalho, ao nível de staff, temos quatro pessoas em Portugal e quatro no Brasil e tudo isso é um investimento em capital humano, em tecnologia e em cursos de atualização. Mas, acima de tudo, é uma prova de responsabilidade com o nosso trabalho, com a marca que defendemos e com o nosso paciente para nos mantermos como referência. Não é complicado chegar a um patamar de referência. O complicado é conseguirmos continuar nessa posição de destaque e isso requer muita exigência como pessoas e como profissionais. Hoje, esse prémio foi muito importante para nós, pois foi um reconhecimento da Europa por todo o trabalho que vimos a fazer há 25 anos no Brasil e em Portugal também.

Quais são os grandes desafios que se colocam de futuro ao Instituto Karina Leite? O que podemos continuar a esperar da vossa parte?

Temos um leque variado de desafios. Todos eles são ambiciosos, mas estou confiante que os conseguimos alcançar. Estimular a prevenção oral e a promoção oral nas pessoas, ou seja, ser uma fonte de inspiração. Ser uma fonte de referência ao nível da tecnologia para outros colegas/profissionais deste setor e acreditar que a Medicina Dentária tem de ser levada a sério e isso faz-se também com investimentos fortes e estimular as pessoas a cuidarem da sua saúde oral. Portugal já melhorou muito neste capítulo, mas ainda existe um longo caminho a percorrer e que deve ser feito rapidamente e realmente dar o nosso melhor para que venhamos a mudar a qualidade de vida dos portugueses e da sua saúde oral. Acima de tudo, pretendemos continuar a dar o nosso melhor e queremos sentir que cada paciente que vem ao Instituto Karina Leite se sente acarinhado e tratado com um sentido de carinho enorme.

Que mensagem lhe aprazaria deixar a todos aqueles que têm contribuído para o sucesso do Instituto Karina Leite?

A nossa mensagem final é que a saúde precisa de começar pela boca. A saúde hoje é sistémica e multidisciplinar e o nosso propósito de vida é fazer com que essa saúde chegue cada vez mais na casa das pessoas e que estas se inspirem em nós para cuidar da sua boca e do seu sorriso. E associado a isso, vamos investir sempre nas melhores tecnologias e inovações, para que os tratamentos sejam diferenciados, menos doloroso, mais céleres, de uma maior previsibilidade, confiança e segurança. Assim, a palavra de ordem é Confiança nos 25 anos de Saúde Oral que o Instituto Karina Leite tem vindo a promover no Brasil e em Portugal. ■

Maria João Nascimento

O rosto por detrás do sucesso do ITG Engenharia

A Revista Pontos de Vista teve a oportunidade de conversar com Maria João Nascimento, Engenheira de formação (e vocação), cujo percurso profissional é tão robusto quanto inspirador. Desde os dias em que se deixava encantar pelo cheiro do ferro e do aço na metalomecânica vizinha, até tornar-se uma referência na gestão de processos e qualidade, a própria trilhou um caminho preenchido por desafios, conquistas e experiências enriquecedoras. Hoje, à frente do ITG Engenharia, revelou-nos como a paixão pela área e a determinação para inovar moldaram a sua carreira e a sua visão para o futuro da empresa. Conheça tudo sobre a história que levou a nossa entrevistada ao topo da Engenharia em Portugal.

MARIA JOÃO NASCIMENTO

Maria João Nascimento é um exemplo de paixão e determinação – de alguém que transformou cada desafio numa oportunidade de crescimento e aprendizagem. A sua história, ligada à área que hoje a preenche, começou com uma escolha que contrariava as expetativas familiares: "No secundário, quando fiz os testes para saber as minhas aptidões, indicavam-me sempre a área da saúde. A minha mãe gostava que eu fosse Médica ou Enfermeira, mas a minha primeira opção foi, de facto, a Engenharia Metalúrgica", relembrou a nossa entrevistada com um sorriso nostálgico, confidenciando ainda que a faísca para essa paixão surgiu nas traseiras da casa da sua avó, onde uma metalomecânica difundia no ar o cheiro inebriante do ferro e do aço. Esta casualidade demonstrou ser, anos mais tarde, a fragrância da sua criação e vocação.

Determinada a seguir o seu coração, mergulhou, por isso, no curso de Engenharia Metalúrgica, ciente de que estava a ingressar num campo predominantemente masculino. "Sabia que à partida era um ramo muito masculino, que poderia ter dificuldades nesse sentido, mas como também era desafiante, decidi continuar", explica Maria João Nascimento.

O desafio nunca lhe fez sombra – pelo contrário, conferia cor à sua vida. Depois de várias experiências profissionais, percebeu que era uma Mulher de múltiplas facetas. Compreendeu que a sua vocação ia muito além da técnica e descobriu um talento nato para a gestão de

> "FOLGO EM TER UMA EMPRESA ONDE AS PESSOAS ESTÃO FELIZES. ATUALMENTE TODOS FALAM DA IMPORTÂNCIA DA FELICIDADE NO LOCAL DE TRABALHO, MAS EU SEMPRE CONSIDEREI FUNDAMENTAL"

CARLA GOMES, MARIA JOÃO NASCIMENTO E LUÍSA CARVALHO

"SOU UMA MULHER MUITO FELIZ, SINTO-ME ABSOLUTAMENTE REALIZADA. SE ME REFORMASSE HOJE, DIRIA QUE TIVE UMA VIDA CHEIA"

processos. Com essa mentalidade, aprofundou-se na ISO 9001, a norma de sistemas de gestão mais utilizada mundialmente e uma referência internacional para a Certificação de Sistemas de Gestão da Qualidade, e implementou sistemas em empresas dos mais variados setores.

Mas não fiquemos por aqui. A paixão pela sua vocação levou-a a abrir a sua própria empresa, onde nunca parou de aprender, seja com os desafios inerentes do negócio, seja em conhecimentos adquiridos em cursos que sempre se interessou em frequentar.

Certo é que, a sua caminhada levou-a a ocupar cargos de extrema importância em multinacionais, como a SGS. "O universo das multinacionais sempre me fascinou", afirma a própria, refletindo sobre a sua decisão de aceitar, à época, este desafio, mesmo com um salário inicial menor daquele que tinha na sua empresa. Aqui, rapidamente se destacou, ascendendo a Diretora da área da Certificação. Mas a sua «sede» por novos estímulos levaram-na até Moçambique, um país que sempre despertou em si um sentimento inexplicável de pertença.

Em Moçambique, Maria João Nascimento não só trabalhou – também floresceu. "Foi uma grande aprendizagem a nível pessoal e profissional", realça destacando a importância desta fase na sua vida. Apesar disso, após um período de instabilidade política, decidiu voltar a Portugal, trazendo uma mala rica de experiências e uma visão global e humanizada da sua área de atuação, e não só.

Hoje, na Direção do ITG Engenharia, aplica todo o conhecimento adquirido ao liderar com paixão e com uma abordagem centrada no bem-estar da sua equipa. "Folgo em ter uma empresa onde as pessoas estão felizes. Atualmente todos falam da importância da felicidade no local de trabalho, mas eu sempre considerei fundamental", assinala a Diretora-Geral da empresa, com a certeza de que o sucesso do seu negócio começa na satisfação, na partilha e na união dos Recursos Humanos.

O ITG ENGENHARIA E A SUA DISTINÇÃO DO MERCADO

O ITG Engenharia foi fundado em 2021 sob a liderança de Maria João Nascimento, como uma extensão do ITG – Instituto Tecnológico do Gás, uma marca que possui mais de 40 anos de história no mercado. A empresa oferece uma vasta gama de serviços, incluindo soldadura, auditoria e inspeção, ensaios não destrutivos e consultoria técnica. A missão da mesma é fornecer serviços de Engenharia de alta qualidade com base em talentos humanos qualificados e técnicas avançadas e a sua visão é ser a fornecedora preferencial de serviços de Engenharia, reconhecida pela independência, integridade e

DAVID MOREIRA

compromisso com o crescimento conjunto com os clientes.

Na área de soldadura, o ITG Engenharia oferece certificação de soldadores, qualificação de procedimentos, coordenação de soldadura e certificação de pessoas e equipamentos. Em auditoria e inspeção, realizam inspeções, auditorias a sistemas de gestão, auditorias ao processo produtivo e inspeções de pintura. Os ensaios não destrutivos incluem métodos como inspeção visual, líquidos penetrantes, magnetoscopia, ultrassons, radiografia e PMI. Na consultoria técnica, o ITG Engenharia trabalha na otimização de custos em soldadura, estudos de corrosão, apoio documental, análise de falhas e implementação de normas.

A equipa da empresa é composta por profissionais altamente qualificados, incluindo, claro está, a Diretora-Geral e nossa entrevistada, Maria João Nascimento, o Diretor Técnico Elmano Almeida, especialistas como David Moreira e Luísa Carvalho e a Administrativa Carla Gomes. Todos contam com uma vasta experiência e conhecimento técnico.

O encontro de Maria João Nascimento com o ITG Engenharia foi uma confluência do seu desejo de empreender e a necessidade do ITG - Instituto Tecnológico do Gás de expandir as suas atividades para a área da Engenharia. "Aqui, consigo aplicar a minha forma de gerir, tenho total liberdade para o fazer", releva a mesma, demonstrando a confiança e a autonomia que encontrou nesta parceria. A liberdade para implementar a sua abordagem de gestão foi um dos fatores decisivos para a sua entrada no projeto.

Para si, a chave do sucesso do ITG Engenharia está nas pessoas que o integram. "Este é um mercado bastante competitivo e a nossa distinção são os recursos humanos. É a nossa equipa", afirma, com convicção. É essa combinação de recursos humanos altamente qualificados e equipamentos de ponta que posiciona o ITG Engenharia como uma alternativa diferenciada no mercado, especialmente na área da soldadura.

Assim, compreendemos que o ITG Engenharia se destaca não só pelo seu know-how técnico, mas também pela gestão humanizada e visionária de Maria João Nascimento, que acredita firmemente que "as pessoas, se tiverem capacidade de aprendizagem, conseguem integrar-se em qualquer empresa".

UMA LIDERANÇA DIFERENCIADA

Como Diretora-Geral do ITG Engenharia, Maria João Nascimento descreve o seu estilo de liderança baseado em pilares sólidos de confiança e honestidade. "O grande pilar é a confiança, sem dúvida nenhuma". Para si, a confiança é o alicerce sobre o qual todas as outras práticas de liderança são construídas. Valoriza a honestidade, tanto por parte dos seus colaboradores quanto de si mesma, e incentiva um ambiente onde as críticas construtivas são bem-vindas. Além disso, a Líder do IGT Engenharia coloca grande ênfase no valor da família e do equilíbrio entre a vida pessoal e profissional.

"A minha preocupação é que as pessoas que compõem a equipa estejam bem. Que as mesmas se sintam à vontade. Posso garantir, por exemplo, que não controlo os seus horários. Todos têm de ser responsáveis por aquilo que fazem. Além disso, folgo em dizer que não tenho reclamações de clientes. Tenho, pelo contrário, clientes a ligar e a dar os parabéns pelo trabalho desenvolvido", garante.

Uma das práticas mais distintivas de Maria João Nascimento e da qual tem surtido um efeito extremamente positivo é a sua abordagem para as reuniões. Contrariamente às reuniões formais, a mesma organiza almoços para a sua equipa. "As pessoas quando estão dentro da empresa sentem-se pressionadas e têm o pensamento em variados pontos distintos. Não é isso que se pretende. Num almoço ou convívio, por exemplo, tal não acontece". Estes encontros informais não promovem só um ambiente mais descontraído - também proporcionam oportunidades para ouvir as preocupações e ideias da sua equipa de forma mais genuína e transparente.

A IGUALDADE DE OPORTUNIDADES NO UNIVERSO DA ENGENHARIA

A igualdade de género no universo da Engenharia é um tópico que continua a gerar debates e reflexões profundas. Embora tenham sido feitos progressos significativos ao longo dos anos, ainda há muito a ser feito para alcançar uma verdadeira igualdade de oportunidades e representação. Enquanto Mulher Engenheira de sucesso em Portugal, Maria João Nascimento partilhou a sua perspetiva sobre esta questão crucial.

A própria relatou as suas experiências pessoais ao enfrentar desafios de discriminação de género no início de sua carreira. "Quando tirei o curso, a minha vocação era a Engenharia de Fundição", relembra, acrescentando ainda que "na altura, não consegui trabalho em nenhuma empresa por ser Mulher". Certo é que, essas dificuldades iniciais moldaram a sua história profissional e levaram-na a procurar caminhos alternativos para concretizar as suas ambições e demonstrar, igualmente, que o sucesso profissional não tem – ou não devia ter - género ou cor.

Apesar dos avanços que têm sido feitos, Maria João Nascimento confirma que ainda há muito trabalho a ser feito para alcançar a igualdade de género no campo da Engenharia. Embora, hoje, existam Mulheres na área técnica, como a Qualidade e Segurança, ainda é raro encontrá-las em cargos de liderança e direção. "Falta mudar a mentalidade da sociedade. Ainda há muito que Portugal tem de fazer".

Quando questionada sobre a mensagem que gostaria de transmitir às jovens que estão a iniciar as suas carreiras na Engenharia, Maria João Nascimento realça a importância da humildade e da resiliência. "Gostaria de dizer para darem um tempo a si próprias," aconselha. "Sejam humildes para aprenderem. A humildade traz sempre de volta a aprendizagem, a capacidade para dar a volta a todas as situações". Além disso, destacou também o valor da educação e do pensamento crítico que a faculdade proporciona. "A faculdade dá-nos muitas ferramentas e orienta o nosso cérebro para raciocinar. É um dos grandes trunfos". ■

ELMANO ALMEIDA

PARA O FUTURO...

Fazendo uma reflexão à sua história de vida, Maria João Nascimento expressa uma profunda gratidão pela realização que encontrou ao longo do caminho. "Sou uma mulher muito feliz, sinto-me absolutamente realizada. Se me reformasse hoje, diria que tive uma vida cheia", partilha. Esta sensação de plenitude conduz a nossa entrevistada a encarar o futuro da empresa com confiança e serenidade.

Relativamente ao ITG Engenharia, a Diretora-Geral realça a sua abordagem passo a passo e sustentada para o crescimento da empresa, priorizando a satisfação dos clientes e dos colaboradores. "Não quero defraudar as expetativas de ninguém", destaca. Este ênfase dado ao cuidado e à qualidade orienta as decisões futuras da empresa e assegura que cada passo é cuidadosamente planeado e executado.

Apesar de manter um olhar atento às oportunidades que o futuro reserva, Maria João Nascimento enfatiza a importância de permanecer fiel aos valores e visão da empresa. "Chegando ao patamar de estarmos realizados, tudo o que vem é um bónus", observa. Esta abordagem pragmática e determinada é complementada por uma visão ambiciosa para o futuro da empresa.

Daqui a cinco anos, a líder do ITG Engenharia visualiza-o como uma empresa mais abrangente em termos de áreas de atuação, explorando nichos de mercado ainda não totalmente desenvolvidos. "Mas, acima de tudo, sei que vai continuar a ser uma empresa leve, com uma equipa leve, bem estruturada e com muita capacidade de aprendizagem até ao fim", termina a nossa interlocutora. ■

"Para mim, ouvir e apoiar o outro era uma necessidade"

Conversámos com Luísa Leal, uma proeminente Psicóloga Clínica e da Saúde, Diretora do Centro Clínico Dra. Luísa Leal Saúde Mental e Bem-estar, situado em Guimarães, e Líder de uma equipa de 20 profissionais. A própria partilhou connosco a origem da sua paixão pela área que pratica, revelando que tudo começou aos 13 anos, quando percebeu que ouvir e ajudar o próximo lhe trazia felicidade e um brilho no olhar. Conheça, assim, o seu percurso profissional e a grande diferenciação da sua Clínica no mercado.

LUÍSA LEAL

Sabemos que a sua paixão pela Psicologia começou quando percebeu que ouvir o outro e entender os seus pensamentos lhe trazia uma felicidade extrema. Para começar, pode contar-nos mais sobre esse momento decisivo e o que a fez apaixonar-se por esta área tão importante?

O momento decisivo deu-se no 7º ano de escolaridade, tinha 13 anos, quando nos intervalos da escola ouvia de amigos meus, frases como, "- falo contigo e fico sempre melhor", "- tu mostras que não me julgas", "- parece que tens sempre uma frase contigo que apoia e fortalece", "- sei que posso confiar em ti", "- para ti a diferença não assusta", "- obrigada por me ouvires, fez-me bem falar contigo".

Tentei perceber o que estava a acontecer e o porquê de algo que para mim era tão natural, e ao mesmo tempo motivador, ter um impacto tão positivo no outro.

Depois percebi que eu gostava de participar nas situações que pareciam não ter solução, para os outros, e dizia sempre a frase "nada é impossível", quando ocorriam problemas na escola, com as outras pessoas, situações de conflito entre pares, dor emocional e eu agia sempre com uma função de "orientadora de pessoas". Foi quando percebi que isso era uma profissão, não tive dúvidas que era o que eu iria escolher. Foi imediato. Eu era feliz a fazer aquilo, era uma necessidade. Sinto que podia ter sido dançarina, seguir artes, trabalhar com música, mas mesmo tendo feito ao longo da minha vida, muitas atividades ligadas às artes, aquilo que me unia até mesmo às artes, era chegar até ao outro, com uma mensagem que pudesse mudar o seu interior. E como me sentia segura, nessa minha capacidade e interesse, tomei a decisão de seguir em frente.

O seu percurso profissional é vasto e diverso, tendo passado por experiências em Portugal e no estrangeiro. Quais foram as experiências mais enriquecedoras ao longo da sua carreira e de que forma, as mesmas, contribuíram para o seu desenvolvimento pessoal e profissional?

As experiências mais enriquecedoras ocorreram logo quando iniciei o meu estágio profissional, há 10 anos, quando começo o meu trabalho na área clínica e da saúde, numa das melhores clínicas para trabalhar na minha área, em Portugal. Eu estava em Londres a viver e fui selecionada para o estágio profissional, para trabalhar nessa clínica, em Lisboa. Tendo sido convidada a continuar na clínica, no final do estágio, mas a atender no norte do País. Foi nesse ano, que vim para o norte trabalhar e que depois criei o meu projeto na área clínica, na

FOTO DE PARTE DA EQUIPA DO CENTRO CLÍNICO DRA. LUÍSA LEAL SAÚDE MENTAL E BEM-ESTAR

zona de Guimarães, para atender pessoas no Norte e em formato online. Depois também posso salientar o meu trabalho no contexto de internamento, numa Comunidade Terapêutica com Adictos em recuperação e nos Cuidados Continuados, com as Perturbações Neurocognitivas. Ter estado em Londres, permitiu-me tornar-me uma pessoa mais resiliente. Todas as cidades em que trabalhei, ofereceram-me conhecimento e capacidade de superar desafios, com positivismo e realismo.

Enquanto Psicóloga Clínica e da Saúde, Diretora do Centro Clínico Dra. Luísa Leal Saúde Mental e Bem-Estar e Líder de uma equipa de 20 profissionais - a maioria Psicólogos Clínicos e da Saúde - o que considera que diferencia a sua Clínica no mercado atual? Quais são os principais valores e abordagens que promovem?

As maiores diferenças entre a nossa clínica e a oferta geral atual, é que a nossa clínica, pela diversidade de profissionais formados, oferece um atendimento para um leque grande de problemas, com ou sem psicopatologia, que possam ocorrer em qualquer faixa etária, porque tem Psicólogos formados em muitas áreas distintas e com uma excelente formação, como por exemplo, atendimento individual a adultos para problemas como a Ansiedade, a Depressão, o Trauma, com intervenção como o EMDR, por exemplo, e outras. Também para problemas com o Uso de Substâncias e Jogo Patológico, o atendimento a Casais com Terapia de Casal e a vertente da Sexologia Clínica, os problemas de violência, Perturbações Neurocognitivas e do Neurodesenvilviento como as Demências, o Autismo e a PHDA. Os nossos profissionais têm formações complementares nestas áreas, entre outras, e, experiência clínica. Temos o cuidado de ouvir o pedido do cliente e de escolher o Psicólogo com a formação indicada para o tipo de pedido de ajuda, neste caso, a idade do cliente e as preocupações, em questão.

Os valores mais importantes na nossa clínica são a honestidade, a empatia, a diversão, o respeito (principalmente pela diferença e igualdade), a dedicação e a resiliência.

A sua experiência abrange várias abordagens terapêuticas, desde o Mindfulness até ao EMDR (Eye Movement Desensitization and Reprocessing) e a Terapia Focada nas Emoções. Como é que escolhe a abordagem adequada para cada cliente e de que forma estas terapias complementam a prática psicológica no contexto atual?

Escolho a abordagem mais indicada, descobrindo o cliente. Se eu conhecer o cliente e o seu sofrimento, então eu sei exatamente, que terapias usar. As terapias devem ser usadas, por profissionais (psicólogos) que têm a formação indicada para as realizar e complementam muito bem um processo terapêutico, porque todos os casos são únicos. Se possuirmos uma formação específica e uma experiência clínica específica, cada psicólogo, vai utilizar a terapia mais adequada a cada caso. Quero eu dizer, que não há uma terapia melhor ou pior ou uma que trata todas as patologias. As terapias usam-se para facilitar o processo de mudança e de tratamento. Cada terapia deve ser utilizada dependendo do contexto e do cliente, mas ajudam porque são específicas e direcionadas para problemas reais.

Certo é que, a sua Clínica está em expansão, passando, em breve, de quatro para seis consultórios. Como vê esta expansão e que benefícios espera trazer aos clientes com estas novas instalações e serviços?

Esta expansão é o resultado da procura que a nossa clínica tem atualmente, por vários clientes espalhados pelo País. Procuram-nos tanto para consultas presenciais como para consultas online.

Os benefícios que trago para setembro de 2024 na nossa clínica, é a junção da Medicina com a Psicologia, com várias especialidades da Medicina que irão atuar na clínica. Outras áreas da saúde também vão iniciar ao mesmo tempo, junto de nós, como a acupuntura, a osteopatia e a nutrição clínica.

A Saúde Mental e o Bem-Estar têm sido temas cada vez mais discutidos em Portugal. Na sua opinião, qual é o estado atual da Saúde Mental no nosso país e que desafios ainda precisam de ser superados para melhorar o acesso e a qualidade dos serviços nesta área?

Portugal tem tido cada vez mais pessoas com problemas de saúde mental e embora tenha conseguido trabalhar para garantir uma melhoria, nos serviços, ainda podemos investir mais na área da Saúde Mental, oferecendo ainda mais serviços nesta área. Há também pouco conhecimento na área da saúde mental, o que aumenta o estigma, não há muitos acessos e respostas comparativamente com o número gigantesco de necessidades e falta integrar os serviços de saúde mental nos cuidados primários. Estamos com serviços escassos para o número de pessoas que procura os serviços na área da Saúde Mental. Em algumas zonas começam a surgir mais, mas mesmo assim, é insuficiente. Penso que nas escolas e nas empresas, a promoção da saúde mental e os serviços deviam ser uma prioridade para prevenirmos patologias instaladas e gerações traumatizadas e sem recursos para um tratamento eficaz.

Olhando para o futuro, quais são as suas grandes ambições profissionais? O que falta concretizar na sua carreira e quais são os próximos passos que pretende dar para continuar a promover a Saúde Mental e o Bem-Estar em Portugal?

Tenho mesmo muitas. Mas essa resposta não poderei ser eu a dar, ahahah. As minhas ambições são satisfazer as pessoas e as suas necessidades, com a maior qualidade possível e criatividade. Para já os meus serviços e do Centro Clínico Dra. Luísa Leal Saúde Mental e Bem-estar, são aquilo que quero realmente apostar e desenvolver, por ter percebido serem o que as pessoas mais procuram e precisam, para garantirem o bem-estar e a sua saúde mental. Para o futuro, só o futuro dirá. ■

“O mais gratificante de Liderar é ver o impacto positivo que causamos nas vidas das Pessoas”

Carla Araújo, Líder e Franquiada da McDonald's nas Caldas da Rainha, na Nazaré e em Santo Onofre, partilhou com a Revista Pontos de Vista o seu percurso e destacou os fatores que a levaram a abraçar este projeto há cinco anos. A paixão por gestão de pessoas, a forte cultura da empresa e o impacto positivo nos colaboradores e das comunidades locais foram alguns dos motivos que a mesma realçou ao longo de toda a conversa. Saiba quem é a nossa entrevistada, enquanto pessoa, profissional e líder de equipas.

CARLA ARAÚJO

“TRABALHAR COMO LÍDER E FRANQUIADA DE TRÊS RESTAURANTES MCDONALD'S TEM SIDO UMA EXPERIÊNCIA TRANSFORMADORA”

Gostaríamos de começar por conhecer um pouco mais sobre a sua história de vida a nível pessoal e profissional. O que nos pode confidenciar?

Desde sempre tive um grande interesse por negócios e gestão. O meu percurso académico foi direcionado para essa área, sendo que tirei uma licenciatura em Gestão e iniciei a minha carreira profissional na Banca. Estive cerca de 10 anos em Angola, trabalhando sempre na área financeira. Ao longo destes anos, desenvolvi uma paixão por liderança e gestão de equipas, o que me levou a procurar novas oportunidades em Portugal. E, foi assim, que iniciei a minha caminhada na McDonald's, há 6 anos, 5 dos quais como franquiada. Tem sido uma experiência incrivelmente gratificante e desafiadora.

Atualmente, é Líder e Franquiada da McDonald's nas Caldas da Rainha, na Nazaré e em Santo Onofre. Para melhor entender a sua cronologia, que fatores a direcionaram para esta área de atuação?

A minha trajetória na McDonald's começou com uma candidatura, e assim surgiu a oportunidade de me tornar franquiada. Sempre admirei a marca pela inovação e forte cultura empresarial que promove. A decisão de entrar nesta área foi influenciada por vários fatores, incluindo a minha paixão por gestão de pessoas e operações, bem como pela reputação da McDonald's no que diz respeito à sua capacidade de oferecer formação e suporte excecionais aos seus franquiados. Além disso, a possibilidade de contribuir para a economia local e de criar empregos nas comunidades onde os restaurantes estão inseridos, foram também fatores motivadores. A combinação de desafios operacionais e a oportunidade de liderar uma equipa diversificada e dedicada, tornaram esta oportunidade extremamente atraente para mim.

Certo é que, trabalhar como Líder e Franquiada da McDonald's em várias localidades pode trazer muitas aprendizagens. De que forma,

esta experiência, tem impactado a sua vida pessoal e profissional?

Trabalhar como líder e franquiada de três restaurantes McDonald's tem sido uma experiência transformadora. Profissionalmente, desenvolvi competências ainda mais fortes em gestão de operações, recursos humanos e marketing. A necessidade de gerir múltiplas unidades ensinou-me a ser mais organizada e eficiente, além de ter desenvolvido uma maior capacidade de tomar decisões rápidas e eficazes. Pessoalmente, esta experiência ensinou-me a dar importância ao equilíbrio entre trabalho e vida pessoal. Aprendi a valorizar e a maximizar o meu tempo, dedicando momentos de qualidade à minha família e ao meu próprio bem-estar. Além disso, a responsabilidade de liderar várias equipas reforçou em mim a importância de uma comunicação clara e transparente de apoio mútuo, tanto no trabalho quanto na vida pessoal.

Esta sua posição implica, entre muitos outras responsabilidades, liderar diversas equipas. Como se define como líder e quais são os principais valores que procura transmitir, diariamente, às suas equipas?

Como líder, eu defino-me como inclusiva, ética e focada no desenvolvimento das pessoas. Os valores que mais prezo e procuro transmitir às minhas equipas são integridade, comunidade e família. Acredito na importância de criar um ambiente de trabalho onde todos se sintam valorizados e respeitados. Gosto de apoiar a comunidade através de ações solidárias, parcerias locais e iniciativas de responsabilidade social. Enfatizo a importância de servir bem os nossos clientes, oferecendo uma experiência excecional em cada visita. E, finalmente, promovo a inclusão, assegurando que a nossa equipa seja diversificada e que todos se sintam bem-vindos.

Nesta viagem de já cinco anos, quais diria que têm vindo a ser os maiores desafios, no dia a dia, enquanto líder dos restaurantes

"QUERO QUE OS NOSSOS RESTAURANTES SEJAM RECONHECIDOS NÃO APENAS PELA QUALIDADE DOS SEUS PRODUTOS, MAS TAMBÉM PELO COMPROMISSO DE TER UM BOM SERVIÇO E CONTINUAR A CONTRIBUIR PARA O BEM-ESTAR DA COMUNIDADE E DOS COLABORADORES"

MCDONALDS ST. ONOFRE

MCDONALDS NAZARÉ

MCDONALDS CALDAS DA RAINHA

"TAMBÉM ME ORGULHO DAS OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL QUE OFERECEMOS AOS NOSSOS COLABORADORES, AJUDANDO-OS A DESENVOLVER AS SUAS CARREIRAS E ALCANÇAR OS SEUS OBJETIVOS PESSOAIS"

McDonald's das Caldas da Rainha, da Nazaré e de Santo Onofre?

Os maiores desafios que enfrentei incluem a adaptação rápida às mudanças impostas pela pandemia. Foram tempos de muita incerteza e instabilidade, principalmente no que toca ao setor da restauração. Com o apoio da estrutura nacional, conseguimos adaptar-nos e desenvolver estratégias e soluções inovadoras para continuarmos a servir, da melhor forma possível, as comunidades onde estamos. Além disso, a abertura de dois novos restaurantes num curto intervalo de três meses, foi um grande teste para a nossa capacidade de planear, executar e nos ajustarmos rapidamente. O restaurante de Santo Onofre iniciou a sua atividade a 18 de março de 2021, seguido da Nazaré a 7 de junho do mesmo ano. Até então, possuía apenas o restaurante das Caldas da Rainha, adquirido em abril de 2019. Foi um crescimento considerável, que representou um esforço excecional no meu percurso enquanto franquiada, pois a pressão de corresponder às expetativas dos clientes e da comunidade local era enorme. O trabalho incansável das equipas foi crucial nesta fase, que conseguimos superar com sucesso e distinção. Gerir vários restaurantes também traz o desafio constante de assegurar a consistência na qualidade e no serviço, enquanto lido com diferentes dinâmicas das equipas e desafios operacionais específicos de cada local. A formação contínua e manter uma equipa motivada e eficiente são igualmente desafiadoras, exigindo um foco constante no desenvolvimento de talentos e na criação de um ambiente de trabalho positivo.

Por outro lado, o que é mais gratificante nesta arte que é a de liderar? Poderia partilhar connosco algum momento ou experiência que lhe tenha trazido uma satisfação especial?

O mais gratificante de liderar é ver o impacto positivo que causamos nas vidas das pessoas, tanto dos nossos colaboradores, quanto da comunidade local. Um momento particularmente especial foi a organização de atividades nos nossos restaurantes para crianças e adultos em situações vulneráveis. Recordo uma ocasião em que organizámos um evento para crianças da Santa Casa da Misericórdia das Caldas da Rainha, onde oferecemos um dia cheio de atividades lúdicas e momentos de alegria. Ver os sorrisos de agradecimento e a felicidade nos olhos dessas crianças foi extremamente gratificante. Proporcionar esses momentos de felicidade e saber que contribuímos para um dia melhor na vida dessas pessoas é indescritível. Também me orgulho das oportunidades de crescimento profissional que oferecemos aos nossos colaboradores, ajudando-os a desenvolver as suas carreiras e alcançar os seus objetivos pessoais.

Olhando para o futuro, quais são as suas grandes ambições e objetivos? Existe algum projeto ou meta que gostaria de alcançar na sua carreira como Franqueada da McDonald's?

Um dos meus objetivos é implementar mais iniciativas de Well-being e responsabilidade social, promovendo um equilíbrio entre o trabalho e vida pessoal dos colaboradores, e fortalecendo o apoio às comunidades locais. Quero que os nossos restaurantes sejam reconhecidos não apenas pela qualidade dos seus produtos, mas também pelo compromisso de ter um bom serviço e continuar a contribuir para o bem-estar da comunidade e dos colaboradores. Continuar a apostar nos programas de formação e desenvolvimento de carreira para os nossos colaboradores, ajudando-os a crescer dentro da empresa e alcançar os seus próprios objetivos profissionais.

Por fim, sendo uma Mulher de sucesso, que mensagem gostaria de deixar a todas as mulheres que lutam diariamente para alcançar cargos de liderança? Que conselhos lhes daria?

A mensagem que gostaria de deixar é que acreditem em si mesmas e nunca desistam dos seus sonhos. O caminho pode ser difícil e cheio de obstáculos, mas cada desafio é uma oportunidade de crescimento e de aprendizagem. O meu conselho é manter uma visão clara dos objetivos e trabalhar diariamente para alcançá-los. E estarem sempre dispostas a se adaptar e aprender com as mudanças no mercado e com as circunstâncias ao vosso redor. Invistam numa forte rede de apoio, tanto profissional quanto pessoal, e valorizem as pessoas que estão ao vosso lado. Acreditem na importância da integridade e do respeito em todas as vossas interações, e mantenham-se resilientes diante dos desafios. É fundamental que continuemos a investir na nossa formação pessoal e profissional para alcançarmos uma melhoria contínua nas nossas vidas. Eu estou atualmente a fazer um mestrado na Nova School of Business and Economics (Nova SBE), uma decisão que reflete o meu compromisso com o desenvolvimento e a excelência. Esta busca por conhecimento e aprimoramento não só nos capacita para enfrentar desafios futuros com mais competência, mas também nos permite contribuir de forma mais significativa para a sociedade. Sejam persistentes, corajosas e nunca subestimem o poder do trabalho árduo e da determinação para alcançar o sucesso.■

Pontos de Vista

ISABEL CARDOSO COMTE

JURISTA E CONSULTORA

UMA VIDA DEDICADA AO DIREITO E À NACIONALIDADE

FOTO: RODRIGO CABRITA

“A área do Direito surgiu de uma forma muito óbvia na minha vida”

Com uma carreira que abrange mais de duas décadas, Isabel Cardoso Comte, Jurista numa Sociedade de Advogados, tem vindo a destacar-se na área da Nacionalidade - uma especialização que reflete o seu percurso pessoal e profissional. Nesta entrevista, a própria, partilhou a sua paixão pelo Direito, os desafios e oportunidades da profissão, e apresentou uma análise profunda sobre as mudanças legislativas e o futuro do Direito em Portugal.

FOTO: RODRIGO CABRITA

Para começar, poderia contar-nos um pouco sobre o seu percurso profissional até então? Como se iniciou na área do Direito e quais foram os momentos mais marcantes da sua carreira?

Licenciei-me em 1995, pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, fui jurista numa empresa, notária e conservadora do registo civil durante 21 anos, tendo analisado e decidido processos de nacionalidade nos últimos 16 anos. Neste momento, sou jurista numa sociedade de advogados na qual me dedico à área da nacionalidade. Dedico-me igualmente à área do ensino, lecionando em vários cursos de pós-graduação, nomeadamente na pós-graduação em Registos e Notariado do Cenor (Centro de Estudos Notariais e Registais da Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra). O momento mais marcante foi o da publicação do meu livro.

Fazendo uma «viagem» ao passado, o que a fez apaixonar-se pela área do Direito? Houve algum evento ou influência específica que a direcionou para esta carreira?

A área do direito surgiu de uma forma muito óbvia na minha vida. Desde cedo que comecei a entender o conceito de justiça e o relevo que tem na vida das pessoas que podem contar com uma pessoa para as ajudar a resolver os problemas que lhe surgem.

Atualmente, quem é a Isabel Cardoso Comte enquanto Jurista? Que áreas do Direito a definem atualmente?

A Isabel Comte é uma pessoa que nasceu noutro país e que também tem a nacionalidade portuguesa. A este cenário temos que acrescentar o facto de ter trabalhado durante muitos anos na área do direito da nacionalidade. Juntando o aspeto pessoal e profissional, continuo a trabalhar na área do direito da nacionalidade, na qual me especializei, bem como na resolução de questões inerentes a relações familiares transfronteiriças, ou seja, em que existem elementos de conexão com vários ordenamentos jurídicos, até porque, atualmente, a internacionalização das relações familiares é um fenómeno corrente.

"PARTICIPAR NESSE PROCESSO E PARTILHAR A ALEGRIA DE UMA PESSOA COM ORIGENS PORTUGUESAS EM OBTER A NACIONALIDADE NÃO PODIA SER MAIS GRATIFICANTE"

FOTO: RODRIGO CABRITA

Numa perspetiva pessoal e profissional, do que é que mais gosta no exercício da sua profissão enquanto Jurista? Quais são as partes mais gratificantes do seu trabalho diário?

Ajudar as pessoas a obter uma nacionalidade à qual têm direito é algo de relevante na vida de cada uma delas com vista a entenderem as suas origens e a sua história pessoal. Participar nesse processo e partilhar a alegria de uma pessoa com origens portuguesas em obter a nacionalidade não podia ser mais gratificante. Há séculos que os portugueses estabeleceram as suas vidas noutros países e é natural que existam no mundo milhões de descendentes de portugueses. Eu mesma estou nessa situação, pelo que me dedico a algo que me toca pessoalmente de forma muito profunda.

Falemos, agora, do Direito atual. Como observa a atualidade do Direito em Portugal? Quais são, na sua opinião, os principais desafios que os Advogados enfrentam hoje em dia e que oportunidades emergem neste cenário?

Tal como em outras áreas sociais, a palavra chave é a adaptação. Já lá vai o tempo em que uma lei se mantinha em vigor durante décadas. A produção legislativa é imensa e acarreta desafios na aplicação da lei no tempo. Basta pensar que as disposições sobre a nacionalidade que se encontravam no Código Civil de 1867 estiveram em vigor até 3 de agosto de 1959, data em que entrou em vigor a Lei nº 2098, de 29 de julho de 1959. Por sua vez, esta vigorou até 8 de outubro de 1981, data em que entrou em vigor a

"CADA ALTERAÇÃO À LEI DA NACIONALIDADE DEVE SER BEM PONDERADA E EFETUADA COM UMA CONSULTA EFETIVA DE QUEM CONHECE A REALIDADE NO TERRENO"

atual Lei da Nacionalidade, aprovada pela Lei nº 37/81, de 3 de outubro, que já vai na sua décima alteração. É óbvio que as sucessivas alterações têm possibilitado a obtenção da nacionalidade portuguesa por outras vias. Não esqueçamos que a lei se vai adaptando à realidade social e à dinâmica da deslocação de populações e claro que também constituem novas oportunidades para prestar auxílio a quem poderá recorrer a essas novas formas de obter a nacionalidade.

Considerando a sua vasta experiência e a sua obra "Lei da Nacionalidade – Anotada e Comentada", como avalia as mudanças recentes na Lei da Nacionalidade e no Direito da Imigração em Portugal? Que impactos têm tido na prática jurídica e nos cidadãos?

As sucessivas alterações à Lei da Nacionalidade têm trazido novos desafios em termos de estudo e prática jurídica, principalmente no âmbito da aplicação da lei no tempo. Não podemos, porém, descurar o facto de que algumas dessas alterações não têm sido, em certa medida, bem

FOTO: RODRIGO CABRITA

FOTO: RODRIGO CABRITA

ponderadas e por vezes vêm complicar a situação de pessoas que já se encontram em situações difíceis. Foi o que aconteceu agora com a revogação da manifestação de interesse com vista à obtenção de autorização de residência. Em termos da Lei da Nacionalidade também podemos verificar que a alteração do Regulamento da Nacionalidade Portuguesa em 2022 e da Lei da Nacionalidade contêm disposições desproporcionadas para fazer face a problemas que surgiram na obtenção da nacionalidade em virtude de ser descendente de judeus sefarditas e que apenas se verificaram numa situação. Não podemos confundir o direito à reparação histórica com exigências desproporcionais de ligação efetiva de difícil comprovação e sem concretização dos documentos que irão comprovar essa ligação. Até porque a própria Lei da Nacionalidade já contém um meio de prevenir situações de eventuais fraudes quando permite a declaração de nulidade do despacho de concessão da nacionalidade no artigo 12º-A e permite ao conservador efetuar diligências oficiosas que considere necessárias para proferir a decisão, nos termos do artigo 42º, nº 1.

Recentemente mencionou que, como ex-conservadora na área da Nacionalidade, muitos Advogados estão equivocados nas suas interpretações. Poderia aprofundar esta afirmação? No seu ponto de vista, o que é que está errado e o que é que é necessário corrigir ou esclarecer?

A Lei da Nacionalidade não pode ser aplicada sem ter um profundo conhecimento de outros diplomas com os quais está relacionada. Estou a referir-me desde logo à Constituição da República Portuguesa, ao Código Civil, quanto à aplicação da lei no tempo, ao Código do Processo Civil para o qual remete o Código de Processo nos Tribunais Administrativo no seu artigo 1º, ao Código do Registo Civil na medida em que a concessão da nacionalidade é um facto sujeito a registo obrigatório e deve ser conciliado com as regras de registo e finalmente o Código do Processo Administrativo, em virtude do pedido de nacionalidade constituir um procedimento administrativo.

Contudo, o mais relevante é o facto de se entender que toda a alteração à Lei da Nacionalidade requer que seja alterado o Regulamento da Nacionalidade Portuguesa. A Lei até pode estar em vigor, mas não tem "operacionalidade" sem que sejam determinados com rigor quais são os procedimentos e os documentos que serão necessários para instruir o pedido.

Olhando para o futuro, quais são as suas perspetivas quanto à evolução do Direito, especialmente nas suas áreas de especialização? Que mudanças ou reformas gostaria de ver implementadas?

Infelizmente temos assistido a uma produção legislativa desmesurada e sem qualidade. As soluções jurídicas encontradas são frequentemente desproporcionadas, de difícil interpretação e aplicação prática.

Outras vezes são destinadas a "apagar fogos" não se destinando a produzir efeitos a longo prazo.

As frequentes alterações à Lei da Nacionalidade têm igualmente provocado um atraso significativo na decisão dos pedidos, pois é sabido que cada vez que são exigidos requisitos mais gravosos para obtenção da nacionalidade, o número de pedidos aumenta exponencialmente antes da entrada em vigor dessas disposições.

Cada alteração à Lei da Nacionalidade deve ser bem ponderada e efetuada com uma consulta efetiva de quem conhece a realidade no terreno, numa interação entre o legislador e os membros da sociedade civil e profissionais que aplicam diariamente as disposições legais e conhecem profundamente os procedimentos.

Para finalizar, que mensagem gostaria de deixar a todos os jovens que estão a iniciar as suas carreiras na Advocacia? Que conselhos e palavras de coragem tem para lhes oferecer?

Para todos os jovens que escolhem esta área deixo dois conselhos: que o direito seja uma paixão nas suas vidas e que não parem de estudar.

Todas a profissões jurídicas requerem um domínio de excelência do direito, na sua globalidade, o que constitui uma tarefa árdua.

Contudo esse esforço é compensado pelos resultados e pela satisfação em resolver questões complexas que podem mudar o rumo da vida das pessoas. ■

Rumo ao Futuro:
Inteligência Artificial na Advocacia

Maria Francisca Ávila, Advogada, assume que, e apesar de ainda existir um longo caminho a percorrer, a Inteligência Artificial será inevitável no universo da advocacia, e com vantagens claras, mas que nunca podemos esquecer que o cliente será sempre o foco principal dos advogados e a humanização e personalização da advocacia jamais se perderá.

MARIA FRANCISCA ÁVILA

Antes de tudo, e no sentido de a dar a conhecer ao nosso leitor, quem é Maria Francisca Ávila e como se criou esta paixão pela Advocacia, Direito e Justiça?

Desde pequenina que sempre gostei muito de debater ideias, de novos desafios e, acima de tudo, procurava sempre defender os meus interesses e dos que me rodeavam. A minha irmã muitas vezes referia que eu seria Advogada e, acho que de certa forma me ajudou a direcionar para esta vocação e muito tenho agradecer-lhe. Posso dizer que descobri esta paixão já na faculdade de Direito e que me despertou logo a imensa vontade de abraçar advocacia. Acredito que cada cliente é único e merece toda a nossa atenção e é desta forma que levo cada caso jurídico que me é entregue.

A verdade é que o mundo tem vindo a mudar em todos os setores, sendo que a Advocacia não é exceção, principalmente com a introdução da profissão à digitalização e IA, algo que é positivo para alguns e negativo para outros. Qual a sua visão e opinião sobre a digitalização e a aposta das novas tecnologias por parte do setor da advocacia e, por consequência, por parte dos profissionais desta área?

A verdade é que estas novas tecnologias poderão trazer uma maior celeridade processual assim como o acesso e a análise de informação de forma mais rápida. Um ponto positivo será a melhor gestão dos processos uma vez que com estas tecnologias conseguimos assegurar uma organização mais eficiente nomeadamente no que diz respeito ao cumprimento de prazos processuais e de autonomização de tarefas mais repetitivas. A grande questão que provavelmente será mais debatida no futuro será a segurança jurídica desta nova ferramenta assim como as consequências das suas limitações.

Como referi, o presente da Advocacia começa a materializar-se com os avanços em Inteligência Artificial (IA) que irão obrigar a uma mudança de paradigma no setor. Acredita que este novo panorama irá obrigar o setor a ter de ser mais dinâmico?

Creio que não só terá de ser mais dinâmico como haverá uma maior competitividade no custo dos serviços jurídicos e uma modernização nos modelos de negócio. Quanto maior for adaptação de um escritório de Advogados a estas novas tecnologias, maior será a sua visibilidade no mercado e maior o seu dinamismo. É fulcral ter sempre em consideração que é sempre necessária uma revisão detalhada da análise de informação obtida através desta nova tecnologia e para tal, os conhecimentos técnicos e o pensamento jurídico do Advogado terão sempre de trabalhar lado a lado com a Inteligência Artificial.

Em que sentido é que esse dinamismo terá de ser refletido? É legítimo afirmar que os advogados mais jovens terão maior facilidade de singrar e de corroborar face às novas exigências da advocacia, isto comparativamente a advogados de uma faixa etária mais velha?

Acredito que a geração mais nova terá mais facilidade em conciliar as novas tecnologias (como a digitalização) dado que nasceu numa época mais tecnológica, mas isso não implica que a faixa etária mais velha não esteja recetiva a aprender novas técnicas que tornarão o seu dia a dia mais simplificado. A era

do papel não será para sempre. Acredito que a colaboração e o trabalho de equipa entre Advogados Seniores e Advogados Juniores poderá trazer benefícios no que diz respeito à aplicação de novas tecnologias e, desta forma, seja criado um ambiente de trabalho equilibrado e inovador, onde os mais novos beneficiam da experiência jurídica dos mais velhos e, os mais velhos retiram vantagens do conhecimento tecnológico dos mais novos.

Acredita que a advocacia será capaz de aproveitar as novas tecnologias e, assim, fornecer um aconselhamento mais detalhado, especializado e com benefícios de tempo, eficácia e qualidade?

A meu ver será uma ótima ferramenta para auxiliar na prestação dos serviços jurídicos, tanto na pesquisa avançada como na análise de grandes volumes de documentação. Pode ainda ser um contributo nas consultorias jurídicas virtuais e, eventualmente, na resolução de problemas de forma virtual, sem necessidade de presença física. No entanto, é de ressalvar que um dos aspetos que considero de enorme importância é a relação com o cliente e essa é privilegiada com contacto presencial, pelo menos numa primeira reunião de apresentação do caso concreto. Dito de outra forma, é importante privilegiar a confiança numa relação jurídica onde a comunicação e a proximidade entre o cliente e o Advogado é essencial para a futura relação profissional que se estabelece entre ambos.

No passado, a tecnologia contribuiu para simplificar processos e melhorar a eficiência de funções de suporte. Sente que agora este desenvolvimento tecnológico incrementará maior qualidade ao aconselhamento prestado?

Não vejo a questão dessa forma porque a qualidade do aconselhamento garante-se pela competência, responsabilidade e profissionalismo do advogado. Admito sim que torna o processo, como referi, mais célere e eficiente. Na verdade, a tecnologia tem de ser utilizada de uma forma segura e verificada. É necessário adotar uma abordagem crítica e meticulosa quando utilizamos informações obtidas online para mitigar riscos associados ao seu uso, principalmente na advocacia. A proliferação de informações enganosas e falsas na internet é um dos desafios mais relevantes nesta nova era tecnológica.

Acredita que Portugal, relativamente as estas matérias relacionadas com a IA, a Advocacia, o Direito e a Justiça, está preparado para dar uma resposta positiva às novas exigências provocadas pelas novas tecnologias? É importante que existam estruturas, redes e parcerias entre o Estado e os advogados/ escritórios de advogados para que este setor não seja prejudicado?

É importante ressalvar que o cliente é e sempre será o foco principal para um Advogado. Na minha opinião existe ainda um caminho a percorrer relativamente à Inteligência Artificial mas será inevitável o uso desta nova tecnologia e das suas vantagens, nomeadamente em tarefas de menor valor acrescentado. Por outro lado, é importante conhecer quais as suas limitações para que o seu uso não traga surpresas futuras ou situações indesejadas.

Teme que o Advogado/a possa vir a ser substituído/a pela IA ou a advocacia deve olhar somente para a IA como aliada na produtividade e na melhoria dos serviços prestados?

Quero acreditar que será aliada na produtividade e na melhoria dos serviços jurídicos prestados, até porque, como referi, o cliente será sempre a nossa maior preocupação e, como tal, é imprescindível ser-se humano e criar uma ligação com o cliente e com as suas preocupações. A base de qualquer serviço jurídico será sempre a confiança e a comunicação com o cliente, que, a meu ver, dificilmente uma Inteligência Artificial conseguirá criar tal relação. Assim como, o pensamento crítico e jurídico que o ser humano possui e que será difícil para uma Inteligência Artificial alcançar.

A terminar, além das vantagens evidentes que a IA pode aportar ao setor, acredita que esta também terá impacto no "work life balance" dos advogados/as, com todas as valias que tal irá aportar no seu rendimento profissional, saúde e benefícios para os clientes?

De forma consciente, sim, poderá ter um grande impacto no "work life balance" que hoje em dia é tão falado e tão importante para a saúde e para o bem-estar de todos os Advogados. A Inteligência Artificial libertará os Advogados de tarefas muito repetitivas, assim como trará mais eficiência nos processos. Com a digitalização dos processos jurídicos será possível trabalhar de forma mais flexível e adotar uma "cultura" de trabalho remoto. Do ponto de vista do Advogado, a Inteligência Artificial poderá trazer uma redução no stress que, inevitavelmente, irá estar associado a uma melhoria na qualidade de vida. Quanto ao cliente, os serviços jurídicos à partida serão mais rápidos e precisos, tendo sempre em consideração o máximo cuidado e a máxima segurança na proteção de dados de cada cliente. ■

"QUANTO MAIOR FOR ADAPTAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE ADVOGADOS A ESTAS NOVAS TECNOLOGIAS, MAIOR SERÁ A SUA VISIBILIDADE NO MERCADO E MAIOR O SEU DINAMISMO. É FULCRAL TER SEMPRE EM CONSIDERAÇÃO QUE É NECESSÁRIA SEMPRE UMA REVISÃO DETALHADA DA ANÁLISE DE INFORMAÇÃO OBTIDA ATRAVÉS DESTA NOVA TECNOLOGIA E PARA TAL, OS CONHECIMENTOS TÉCNICOS E O PENSAMENTO JURÍDICO DO ADVOGADO TERÃO SEMPRE DE TRABALHAR LADO A LADO COM A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL"

O Advogado e a Inteligência Artificial

Márcio Aguiar, Fundador da Corbo, Aguiar & Waise, Sociedade de Advogados, esteve à conversa com a Revista Pontos de Vista, onde abordou o impacto da Inteligência Artificial no universo da advocacia, assegurando não acreditar que as tecnologias substituam o advogado. Saiba mais.

Como Fundador da Corbo, Aguiar & Waise, Sociedade de Advogados, poderia partilhar com os leitores qual tem vindo a ser a grande diferenciação competitiva da empresa no mercado jurídico?

Respondo com algum pragmatismo e digo que não existem milagres competitivos nesse mercado. Existe, sim, muito marketing pessoal.

Alguns escritórios transformaram-se em grandes empresas de negócios jurídicos. Uma espécie, eu diria, de comércio do direito. Sou um crítico, mas respeito, obviamente, porque cada gestor tem a sua particular visão estratégica do respetivo negócio.

Nós, da Corbo, Aguiar & Waise, somos muito tradicionais nesse aspeto. Continuamos a utilizar aquela velha, mas honesta receita de "bolo da vovó". Oferecemos lealdade, discrição e transparência. Não somos adeptos da perfumaria.

O nosso olhar está diretamente associado às perspetivas do nosso cliente. Algo simples. A pergunta é: Porque é que esse cliente nos vai escolher em detrimento de outro concorrente? A resposta define os nossos caminhos e torna-nos diferentes. A maioria dos escritórios, de grande porte, como o nosso, adota todas as políticas exigidas pelo mercado. As diferenças estão nos detalhes. Gostamos de navegar junto com o cliente e sempre na mesma direção, através de uma advocacia que ainda acreditamos, personalizada, sob medida para cada tipo de cliente, sem seguir padrões. O cliente quer sentir-se seguro e aconchegado na relação. Não se pode equacionar um cliente, não importa o tamanho, como apenas mais um do portfólio do escritório.

Essas são premissas básicas, mas extremamente valiosas, porque revelam, inclusive, capacidade de empatia e adaptação. O trabalho de prospeção nesse mercado é complexo, porque existem milhares de escritórios. Os esforços, para conquistar um novo cliente, são enormes. É um processo seletivo árduo. O curioso, entretanto, é ver o distanciamento de alguns escritórios após o casamento. Não faz sentido isso. A relação profissional também se aproxima muito

MÁRCIO AGUIAR

das demais, como a conjugal, por exemplo. É preciso estar sempre próximo do parceiro e mantê-lo seguro na relação. É um erro primário e fatal esse distanciamento do cliente depois que a relação é consolidada.

A equação, talvez, seja muito simples, com os ingredientes da qualidade dos serviços, inegociáveis na relação, e a proximidade. O cliente ditará o espaço territorial que deseja empregar nessa relação e o escritório, por sua vez, apenas se enquadra aos limites impostos.

Considerando o foco da Corbo, Aguiar & Waise em soluções jurídicas para grandes volumes e na eliminação de conflitos, como observa o papel da inteligência artificial no contexto dos serviços jurídicos oferecidos pela empresa?

Questão muito interessante. Interessante, porque antes de qualquer observação simplista, julgo ser importante deixar claro que nesse campo existe uma variedade de conceitos para definir a inteligência artificial.

A máquina, por mais sofisticada que seja, nunca substituirá o ser humano, justamente porque não se consegue artificializar a inteligência natural. É a capacidade do ser humano que tem o poder de criação. E posso assegurar que assim continuará. Não teremos uma guerra entre seres humanos e máquinas. Também não seremos dizimados do mercado de trabalho pelas máquinas. Passamos e continuaremos a passar por um processo de adaptação e inclusão. A inteligência artificial é a roda do século XXI. Tempo, energia e eficiência através de processos autómatos. Na verdade, aquele que for mais tech será desafiado a ser mais touch.

Dois autores brasileiros, Lulu Santos e Nelson Motta, ainda na década de 80, escreveram uma música chamada "Como uma Onda". Eis uma das estrofes: "…tudo que se vê não é - Igual ao que a gente viu há um segundo - Tudo muda o tempo todo no mundo - Não adianta fugir - Nem mentir - Pra si mesmo agora…". Sabe, é meio por aí. O mundo é um organismo vivo e em constante processo de transformação. Não podemos fugir dessa realidade. O artesanato jurídico, costumo a dizer, está "démodé".

No Brasil, sobretudo, em que existe uma enorme cultura de judicialização, não é possível trabalhar dentro daqueles padrões rudimentares. São milhares de ações levadas diariamente para dentro do Judiciário. Um advogado, hoje, precisa de instrumentos tecnológicos que não substituem a sua capacidade intelectual, mas que o ajudem a economizar tempo, já que esse tempo, hoje, é mais precioso do que era ontem. A advocacia é um produto muito caro e, nesse mercado específico, sem a tecnologia, você perde em competitividade, porque as grandes estruturas são muito onerosas e ineficientes.

Existe um vastíssimo universo nas nossas mãos, estranhamente pouco conhecido pelos operadores do direito, talvez por desinteresse, conservadorismo ou medo do novo. A alienação é o pior dos caminhos, porque te retira do jogo. Vou citar pequenos exemplos de novas ciências tecnológicas que empregam praticidade nas atividades secundárias jurídicas e libertam mais espaço de tempo para o advogado agir apenas dentro das tarefas de cunho intelectual e crítica. A Jurimetria -, não muito diferente da Machine Learning-, deve ser uma das técnicas científicas mais utilizadas pela maioria das grandes bancas jurídicas. Uma tecnologia que, através de métodos quantitativos, como a estatística

e a Probabilidade (algoritmos), tem a capacidade de antever o destino de uma ação, pelas tendências de determinado juízo na forma de enxergar uma modalidade de causa. A partir daí é possível criar uma estratégia argumentativa para manter ou mudar aquela posição. Outro exemplo são os moderníssimos e tão badalados Chatbots, nascidos de tecnologias Lawtech, usados na geração de documentos diversos, muitos com argumentos e teses jurídicas.

Com a crescente influência da inteligência artificial no mundo jurídico, qual tem sido a abordagem da Corbo, Aguiar & Waise para integrar essas tecnologias nas suas práticas e como é que a mesma tem contribuído para agregar valor empresarial aos negócios dos seus clientes?

Prestamos serviços para grandes empresas, multinacionais do mercado. A resposta a essa pergunta é igualmente simples e já foi um pouco abordada na anterior. Sobrevivência é a palavra. A utilização da automação e da inteligência artificial é uma questão de sobrevivência.

Se não otimizarmos os serviços, não os tornamos mais dinâmicos, imediatos, com relatórios gerenciais panorámicos dos riscos das ações e o passivo envolvido nelas, é game over. Você está literalmente fora. Realidade nua e crua. A inteligência artificial não é uma opção. A IA é a sobrevivência competitiva nesse mercado, dentro de uma equação de custos x eficiência. O cliente quer um escritório que consiga entregar resultados dentro do menor custo possível. A IA entra nessa lógica mercadológica no momento em que confere ferramentas capazes de uma leitura segura e veloz dos riscos de perda. A partir daí são tomadas decisões sobre a melhor estratégia em determinada ação, ou comunidade de ações, porque nem sempre pode ser o caminho da defesa processual, mas de um bom acordo, por exemplo. Chamamos isso de eficiência financeira. A IA é o instrumento que permite essa entrega com maior segurança. Surgiu, talvez muitos nem tenham percebido, dentro dos escritórios de advocacia mais modernos, um novo tipo de profissional, o Engenheiro de Produção.

Os princípios da engenharia de produção levam o escritório a um gerenciamento mais eficiente, com redução de custos e tempo, elevando consideravelmente a qualidade dos serviços jurídicos, porque o profissional se afasta de tarefas burocráticas administrativas e foca apenas na parte intelectual.

Uma perspetiva de engenharia pode descobrir formas de diminuir custos operacionais sem prejudicar a qualidade dos serviços. Ela também auxilia na criação de programas de treinamento contínuo para a equipa, garantindo a sua atualização com as melhores práticas e inovações tecnológicas. Além disso, a engenharia de produção permite a implementação de padrões de qualidade, minimização de erros e uma alocação eficaz de recursos.

"OS PRINCÍPIOS DA ENGENHARIA DE PRODUÇÃO LEVAM O ESCRITÓRIO A UM GERENCIAMENTO MAIS EFICIENTE, COM REDUÇÃO DE CUSTOS E TEMPO, ELEVANDO CONSIDERAVELMENTE A QUALIDADE DOS SERVIÇOS JURÍDICOS, PORQUE O PROFISSIONAL SE AFASTA DE TAREFAS BUROCRÁTICAS ADMINISTRATIVAS E FOCA APENAS NA PARTE INTELECTUAL"

Na época em que estudei em Londres, também aproveitei para ter contacto com empresas e alguns escritórios de advocacia. Há um grande investimento em fatores humanos como a interdisciplinaridade. Alguns desses escritórios, na ocasião, já contavam com o LPM (Legal Project Management), ator responsável pela gestão dos projetos jurídicos.

Essa engenharia interdisciplinar é fundamental para os escritórios jurídicos, porque mapeiam áreas sensíveis e corrigem rumos.

Muitos têm expressado preocupações sobre a substituição do Advogado pela IA. Qual é a sua visão sobre esse debate? Acredita que a IA não é um substituto do Advogado, mas sim um membro da equipa jurídica?

Não acredito nessa possibilidade dentro da advocacia contenciosa e ouso desafiar os que defendem essa hipótese. Até onde me consta, a calculadora, por mais sofisticada que seja, não substituiu o matemático e o engenheiro, no campo das ciências exatas. Difícil, reafirmo, que as tecnologias substituam o advogado.

Quero, agora, promover aqui uma diferenciação importante nessa percepção conceitual que, equivocadamente, muitos têm sobre automação e IA. São ambientes científicos diferentes.

Todos os escritórios, via de regra, dispõem dos mecanismos modernos de automação de processos e cito como exemplo comum os softwares jurídicos. Esses aplicativos apenas auxiliam os sistemas no gerenciamento de dados e informações. São ferramentas sistémicas que tornam o dia a dia do advogado muito mais eficiente e prático. São programas codificados para a execução de tarefas, em grande parte, administrativas, para aumentar a produtividade sem diminuir a qualidade do serviço.

É algo, portanto, muito distante da inteligência artificial, já que a máquina não opera algo próximo do raciocínio lógico. A inteligência artificial, na minha opinião, deve ser capaz de dispensar qualquer influência humana para que a "máquina" resolva um conflito de natureza jurídica. Um pequeno exemplo é o aplicativo DoNotPay, conhecido como um chatbot de serviços jurídicos, construído inicialmente para contestar multas de estacionamento. Note que é um universo muito limitado.

Em algumas áreas do direito, a exemplo das que operam no campo dos contratos, talvez a IA possa ter uma força maior, mas ainda assim não substituirá o advogado, mesmo porque é importante que o técnico faça uma revisão do que foi artificialmente produzido, através de um olhar crítico e sensitivo. A máquina é gerada pelo ser humano e controlada por ele. Kasparov só perdeu a segunda partida de xadrez porque a máquina adversária sofreu um "bug" que subverteu a lógica. Isso já diz muito. No dia em que a IA conseguir substituir o advogado, também será, pela lógica, capaz de substituir os demais membros do Poder Judiciário, incluindo os magistrados. Não será difícil, se isso um dia acontecer, a IA também proferir uma sentença. As máquinas, então, deteriam o poder de solucionar todos os conflitos legais da humanidade. Não me parece ser algo plausível, sobretudo porque falharíamos no importantíssimo accountability hermenêutico.

Num contexto onde a IA tem automatizado tarefas repetitivas e fornecido análises preditivas, em que medida a Corbo, Aguiar & Waise tem utilizado essas tecnologias para otimizar o trabalho jurídico e permitir que os Advogados se concentrem em atividades mais complexas que requerem julgamento e conhecimento humano?

O Brasil é um país que há muito vive uma esquizofrenia da litigiosidade. Milhares de ações são despejadas diariamente para dentro do Judiciário. Empresas, as grandes, principalmente, estão a ser asfixiadas com milhares de ações. E, para piorar esse cenário, existe o que chamamos de "advocacia predatória". Refiro-me ao ajuizamento em massa de processos judiciais abusivos e fraudulentos. A inteligência artificial é utilizada para a identificação dessas práticas abusivas. O nosso escritório é um dos que ajuda a combater esse tipo de advocacia produzida artificialmente com automação inteligente.

Quais são as principais oportunidades que o

"A MÁQUINA, POR MAIS SOFISTICADA QUE SEJA, NUNCA SUBSTITUIRÁ O SER HUMANO, JUSTAMENTE PORQUE NÃO SE CONSEGUE ARTIFICIALIZAR A INTELIGÊNCIA NATURAL. É A CAPACIDADE DO SER HUMANO QUE TEM O PODER DE CRIAÇÃO. E POSSO ASSEGURAR QUE ASSIM CONTINUARÁ. NÃO TEREMOS UMA GUERRA ENTRE SERES HUMANOS E MÁQUINAS. TAMBÉM NÃO SEREMOS DIZIMADOS DO MERCADO DE TRABALHO PELAS MÁQUINAS. PASSAMOS E CONTINUAREMOS A PASSAR POR UM PROCESSO DE ADAPTAÇÃO E INCLUSÃO. A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL É A RODA DO SÉCULO XXI. TEMPO, ENERGIA E EFICIÊNCIA ATRAVÉS DE PROCESSOS AUTÔMATOS. NA VERDADE, AQUELE QUE FOR MAIS TECH SERÁ DESAFIADO A SER MAIS TOUCH"

advento da IA tem trazido para os escritórios de Advocacia? E quais são os desafios que exigem uma adaptação cuidadosa por parte dos Advogados?

As Universidades de Direito, classicamente, são muito conservadoras e não se adaptaram – ainda - às novas realidades e necessidades do mercado. Refiro-me, como primeiro exemplo, às técnicas de negociação, fundamentais para a busca de uma resolução amigável do conflito, sem necessidade de movimentação da complexa e pesada máquina judiciária. O segundo exemplo está na instrução dos académicos com as ferramentas utilizadas na engenharia. O terceiro, fica na ausência de educação digital.

Podemos, agora, a partir destas três premissas, entrar diretamente no campo da eficiência operacional e financeira, através da otimização das rotinas diárias dos advogados. Há muito que já utilizamos instrumentos de dados como o Fluxograma, Diagrama de Gantt, Análise SWOT, dentre outros.

Também temos os chamados AJVs (assistentes jurídicos virtuais). Os assistentes jurídicos virtuais nada mais são do que módulos da IA generativa inseridos dentro de banco de dados com conteúdo jurídico.

Respondo sim para a o cuidado que os advogados devem ter sobre a inteligência artificial. Nós, os seres humanos, devemos estar dentro do cockpit. O avião, com toda tecnologia, depende totalmente do piloto. Não é diferente nos moderníssimos carros de Fórmula 1. A tecnologia acelera, mas não conduz sozinha.

Todas as novas tecnologias, mais avançadas, já contêm conceitos de natureza biológica, como as redes neurais e as chamadas alucinações. As máquinas também são vítimas das alucinações. Modernos aplicativos da inteligência artificial já alucinaram e criaram falsas jurisprudências. É inegável, obrigatória e fonte de sobrevivência dos escritórios, a utilização da IA. É um mundo sem volta e quem, repito, não se adaptar, ficará sem capital competitivo no mercado.

Não julgo, naturalmente, a competência intelectual dos advogados nem a possibilidade de funcionarem sem tecnologia, com êxito. Refiro-me aos escritórios que atuam com grandes volumes de ações, tipicamente estruturados como as grandes empresas.

No campo da inteligência artificial, na essência, aqui novamente ressalvando a distinção com a automação, vejo o ChatGPT 4.0 e o Gemini. Penso que, por enquanto, sejam os únicos assistentes virtuais com maior capacidade de entregar trabalhos jurídicos com boa margem de acerto e qualidade.

Mas... -, e esse "mas", estará presente ainda no meu cauteloso olhar, já que algumas limitações consideráveis devem servir como um sinal amarelo.

Vou citar apenas duas, porque penso que sejam, na minha opinião, as que exigem maior cuidado. A primeira é o chamado "black box problem".

O black box não apresenta as premissas, já que são elas, no conteúdo, desconhecidas. No direito, sobretudo, utilizamos a premissa em lógico, como sendo o conjunto de uma ou mais de uma sentença declarativa, acompanhada de outra frase declarativa, a conclusão óbvia. A conclusão, portanto, parte da consequência lógica das premissas que a antecederam, como proposições que a justificam. Um exemplo bem simples para os leitores: Premissa maior: Todos os seres humanos são mamíferos. Premissa menor: O Fulano é um ser humano. Conclusão: Logo, o Fulano é um mamífero.

As ferramentas que se utilizam de redes neurais artificiais são as que mais sofrem com o black box problem. Não se sabe como e porquê a ferramenta tomou determinada decisão. O caminho é obscuro, desconhecido, já que não é possível ver o conteúdo que existe entre essas diversas camadas. Surge-nos, então, a dúvida sobre a certeza do caminho e a respetiva correção dele.

Os profissionais do direito, para segurança própria e convencimento, precisam de conhecer e indicar as fontes do conteúdo jurídico que levam para dentro das teses que defendem, sob pena de ficarem restritos ao campo opinativo, apenas. A inconsistência gera incerteza e consequentemente insegurança.

Trato, agora, sobre o fenómeno da alucinação, baseado em referências falsas sobre precedentes jurisprudenciais ou até mesmo na análise das normas jurídicas. Foi notícia, não tem muito tempo, nos sites jurídicos do Brasil, a fundamentação de uma sentença com tese falsa, aparentemente inserida pelo assistente virtual ChatGPT. A sentença judicial, segundo consta na reportagem, foi fundamentada em uma jurisprudência inexistente do Superior Tribunal de Justiça. Algo inventado pela IA generativa. Existem relatos de que o usuário, quando insiste em pedir alguma jurisprudência, pode receber algo inventado. É o problema da alucinação.

Por fim, considerando a combinação da inteligência humana e artificial na Advocacia, como acha que essa sinergia pode impulsionar o progresso do mundo jurídico e garantir melhores resultados para os clientes da Corbo, Aguiar & Waise, no futuro a médio e longo prazo?

Os modernos escritórios de advocacia, atentos às necessidades do mercado, adequaram-se rapidamente ao que há de mais sofisticado no mercado. A equação está na busca do melhor resultado, com menor tempo despendido e maior eficiência financeira, sem prescindir da qualidade e da boa técnica jurídica. Resolvida essa equação certamente estaremos num bom caminho. Utilizem a engenharia de produção para detetar processos ineficientes, porque essa medida se traduz em economia de tempo e recursos financeiros. Automatize tarefas quotidianas para impulsionar a produtividade e minimizar falhas humanas.

Não esqueçam, contudo, que a tecnologia é apenas a superfície, enquanto os processos bem definidos formam a base forte. Delegando aos "robôs" e tecnologias sensitivas, os advogados têm mais tempo livre para se focar nas atividades que demandam maior raciocínio e concentração. Dessa maneira, sem pressa e com maior tempo, os seus trabalhos ficam melhor elaborados e as chances de obter sucesso na causa de um cliente tendem a aumentar, como consequência. O advogado ficará cada vez mais responsável pela execução das atividades consideradas estratégicas e mais importantes, que demandam uma análise mais detalhada e crítica.■

"A busca pela Excelência é um princípio central para o CEACP e os seus Parceiros"

Em entrevista, Sérgio Martins da Fonseca, CEO da Cangalho Global Consulting on Public Procurement e Hugo Fagulha, Presidente da Direção do CEACP, contaram-nos tudo sobre o percurso e as conquistas do CEACP desde a sua fundação que, com uma equipa multidisciplinar e parcerias estratégicas, se tem vindo a destacar na área da Contratação Pública. Saiba ainda, de que forma, o consórcio Cangalho & CEACP apoia as entidades adjudicantes nos seus desafios diários.

Em 2018 o CEACP foi fundado com o objetivo de especialização em Contratação Pública, evoluindo desde então com uma equipa multidisciplinar e parcerias estratégicas. Poderiam nos descrever como é que esta especialização tem evoluído ao longo dos anos e quais foram os principais desafios e conquistas alcançadas?

Em junho de 2018 um grupo de visionários, onde nos incluímos os dois (Hugo Amores Fagulha e Sérgio Martins da Fonseca) entre outros, estudantes de Contratação Pública, fundaram o CEACP - Comité de Estudos e Auditoria em Contratação Pública, com o intuito da profissionalização do Comprador Público. Desde da sua constituição, procurámos desde logo ter uma abordagem descentralizadora, distinguindo-nos dos demais pela excelência, com a criação de um grupo de reflexão permanente onde temos o privilégio de contar com a experiência dos nossos Conselheiros CEACP, algumas das mais conceituadas personalidades da Contratação Pública e Direito Administrativo Nacional e Internacional tais como Nuno Cunha Rodrigues, Fernando Batista*, Marco Caldeira, Ana Pinto, Artur Trindade Mimoso, Carlos José Batalhão, Jorge Pação, Licínio Lopes Martins e Tiago Serrão.

Juntámos os nossos ilustres Conselheiros a um grupo multidisciplinar de conceituados formadores, criando assim uma oferta formativa diferenciada que aliou o conhecimento académico à experiência prática do dia a dia do comprador público.

Relativamente aos desafios, efetivamente passámos por alguns, começando desde logo pelo facto de termos atravessado a pandemia da Covid-19, existindo a necessidade de revermos a forma de atuação que tínhamos inicialmente delineado. A este facto acresceram as diversas e complexas alterações legislativas no âmbito da Contratação Pública, a necessidade de uma execução do PPR em tempo recorde e a necessidade de apoiar as entidades da Administração Pública caracterizada pela carência de recursos, quer em número quer em conhecimento, para fazer face a todos estes desafios.

No que concerne às conquistas, acreditamos que de alguma forma temos ajudado as entidades adjudicantes a desenvolver a sua atividade com maior conhecimento e rigor na execução dos dinheiros públicos, e que será certamente um fator determinante para que as inúmeras entidades com que já colaborámos continuem a procurar-nos. Não obstante o reconhecimento já obtido no nosso país, o CEACP começa também a ter projeção internacional, e prova disso é o facto de termos sido contactados pelo Serviço Nacional de Contratação Pública do Governo de Angola para formar os seus técnicos, e muito recentemente pela Universidade Nacional da Colômbia e com a Contraloría General de la República de Colômbia - congénere colombiana do nosso Tribunal de Contas - com intuito de firmar parcerias para a partilha de conhecimento.

HUGO FAGULHA E SÉRGIO MARTINS DA FONSECA

A v/ equipa – Conselheiros e Formadores- inclui reconhecidos elementos de diversas entidades nacionais, como o IMPIC – Entidade Reguladora da Contratação Pública, Autoridade da Concorrência entre outras. Como é que têm contribuído para o reconhecimento e sucesso do CEACP, tanto a nível nacional como internacional?

Estamos a falar de alguns dos mais respeitados e conceituados especialistas. A contribuição dos Conselheiros e Formadores do CEACP tem sido essencial para o reconhecimento e sucesso da organização, assegurando qualidade, conformidade e expansão tanto nacional quanto internacionalmente.

A presença de membros de renome confere ao CEACP uma credibilidade muito significativa. O conhecimento aprofundado e a experiência destes especialistas garantem um alto padrão de qualidade no conhecimento partilhado aliando experiência prática e teórica, elevando o nível de conhecimento e competência dos parceiros do CEACP.

Além disso, quais são as principais vantagens

REUNIÃO COM CEACP, COM A UNIVERSIDADE NACIONAL DA COLÔMBIA E COM A CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA DE COLÔMBIA - CONGÉNERE COLOMBIANA DO TRIBUNAL DE CONTAS

"ACREDITAMOS QUE DE ALGUMA FORMA TEMOS AJUDADO AS ENTIDADES ADJUDICANTES A DESENVOLVER A SUA ATIVIDADE COM MAIOR CONHECIMENTO E RIGOR NA EXECUÇÃO DOS DINHEIROS PÚBLICOS"

que esta diversidade de experiências e conhecimento ímpar traz às entidades públicas que procuram os v/ serviços de consultoria?

A nossa empresa parceira em Consultoria – Cangalho Global Consulting on Public Procurement - é constituída por uma equipa multidisciplinar, em que todos os elementos possuem formação avançada em contratação pública e vasta experiência na Administração Pública. Prova disso é o facto de alguns membros da nossa equipa terem ocupado cargos de chefia em departamentos/serviços de contratação pública e/ou financeiros. Esta experiência diversificada, aliada ao conhecimento adquirido ao longo dos anos, permite-nos oferecer soluções diferenciadoras e eficazes às entidades que recorrem aos nossos serviços.

A nossa abordagem é pautada pela excelência e pela busca contínua de inovação, visando sempre a melhoria dos processos e a maximização da eficiência. Valorizamos a transparência e a conformidade com as normas legais, garantindo que todos os procedimentos de contratação pública sejam conduzidos de acordo com as melhores práticas do setor. Além disso, a nossa equipa está constantemente atualizada com as últimas mudanças legislativas e regulatórias, o que nos permite antecipar desafios e propor soluções proativas.

As soluções que oferecemos são personalizadas, considerando as necessidades específicas de cada entidade. A nossa capacidade de adaptação e o profundo entendimento das complexidades da contratação pública resultam em serviços que não apenas atendem, mas superam as expectativas das entidades que nos procuram. Acreditamos que a combinação de conhecimento teórico e experiência prática é a chave para o sucesso, e é essa combinação que nos diferencia no mercado.

Em resumo, a Cangalho Global Consulting on Public Procurement e o CEACP são sinónimo de competência, inovação e compromisso com a excelência, proporcionando às entidades públicas e privadas soluções eficazes e diferenciadoras na área da contratação pública.

Mencionou que a parceria Cangalho e CEACP apoia as entidades adjudicantes nos seus desafios diários. Poderia dar-nos exemplos de como este apoio tem sido crucial na prossecução do interesse público e na resolução de problemas complexos?

A parceria Cangalho® e CEACP tem desempenhado um papel fundamental no apoio às entidades adjudicantes, auxiliando-as a enfrentar desafios diários e a resolver problemas complexos na prossecução do interesse público. Um exemplo claro desta complementaridade é a otimização dos processos de contratação. Muitas entidades adjudicantes encontram dificuldades em garantir a conformidade dos seus processos com a legislação vigente. Esta parceria permite uma consultoria especializada, assegurando que todos os procedimentos sejam realizados de forma eficiente e em conformidade com a lei, resultando em maior eficiência e redução dos riscos de não conformidade, garantindo assim a utilização eficaz dos recursos públicos.

Além disso, proporciona programas de formação e capacitação de alta qualidade, ministrados por especialistas com vasta experiência, respondendo à necessidade contínua de formação dos funcionários das entidades públicas para acompanhar as frequentes mudanças legislativas. Isto tem resultado em recursos humanos mais capacitados, capazes de conduzir processos de contratação pública com maior competência e segurança.

Adicionalmente, auxilia na implementação de melhores práticas na contratação pública. Muitas entidades têm dificuldade em adotar e implementar práticas inovadoras e eficientes. Esta parceria, com base em experiências bem-sucedidas e na expertise dos seus membros, identifica e implementa melhores práticas, melhorando a qualidade e a transparência dos processos de contratação, designadamente implementando planos de compras.

Em suma, a parceria Cangalho e CEACP tem sido essencial para as entidades adjudicantes, contribuindo significativamente para a eficiência, conformidade e eficácia dos processos de contratação pública, sempre em alinhamento com o interesse público.

A CIAcademy em conjunto com o CEACP oferece, agora, formação em 11 áreas distintas. Como é que esta oferta formativa poderá contribuir para o desenvolvimento de competências na Administração Pública?

A parceria CIAcademy® e CEACP apresenta agora formação em 11 áreas distintas, querendo desempenhar um papel crucial no desenvolvimento de competências na Administração Pública. A oferta formativa que preparamos é abrangente e essencial para a capacitação contínua dos profissionais do setor público, promovendo a excelência nos serviços prestados e a eficiência nos processos administrativos.

A diversificação de competências proporcionada pela formação em múltiplas áreas permite que os colaboradores das entidades públicas adquiram conhecimentos e habilidades em diversos campos, tornando-se mais versáteis e preparados para enfrentar diferentes desafios. A formação contínua mantém os profissionais atualizados com as últimas mudanças legislativas, tecnológicas e metodológicas, assegurando que a Administração Pública opere de acordo com as melhores práticas e regulamentos vigentes.

Adicionalmente, a especialização oferecida com esta parceria permite que os funcionários desenvolvam competências específicas, essenciais para áreas como contratação pública, gestão financeira e compliance, aumentando a qualidade e a precisão no desempenho de suas funções. A capacitação adequada também contribui para a otimização dos processos internos, reduzindo desperdícios, minimizando erros e aumentando a produtividade. Profissionais bem treinados são capazes de executar suas tarefas de maneira mais eficiente e eficaz.

A formação em áreas críticas, como contratação pública e auditoria, ajuda a promover a transparência e a conformidade com as normas legais, reduzindo o risco de irregularidades e fortalecendo a confiança do público nas instituições. A exposição a novas ideias, tecnologias e métodos durante a formação incentiva a inovação na Administração Pública. Colaboradores capacitados estão mais dispostos a implementar melhorias contínuas aos processos e serviços.

Além disso, cursos em áreas como liderança e gestão de projetos capacitam os profissionais com as competências necessárias para assumir posições de chefia, liderar equipas eficazmente e conduzir projetos complexos com sucesso. Dessa forma, a oferta formativa da parceria CIAcademy® e CEACP contribui significativamente para o fortalecimento das competências na Administração Pública, promovendo uma gestão pública mais eficiente, transparente e inovadora.

Sabemos que a área de Direito Administrativo está intimamente ligada à Contratação Pública e a outras disciplinas de Administração Pública. Neste sentido, quais são os desafios mais comuns que enfrentam nesta área e como é que têm conseguido superá-los para apoiar as entidades públicas de forma eficaz?

A área de Direito Administrativo, particularmente no que concerne à Contratação Pública e outras disciplinas de Administração Pública, enfrenta desafios significativos que exigem abordagens estratégicas e detalhadas para serem superados.

Numa primeira dimensão, a complexidade legislativa e regulamentar constitui um dos principais desafios. A legislação relacionada com a contratação pública, que não é apenas o Código dos Contratos Públicos, mas muito mais diplomas, é extensa, intrincada e sujeita a alterações constantes, o que torna o cumprimento e a aplicação das normas jurídicas uma tarefa desafiadora para as entidades públicas. O único modo para enfrentar estes desafios, é os profissionais e as entidades manterem-se continuamente atualizados em relação às mudanças legislativas, o que é praticamente impossível. Isto apenas se consegue alcançar através de programas regulares de formação contínua, participação em seminários especializados e workshops.

É crucial garantir a transparência e a integridade em todos os processos de contratação pública, visando prevenir fraudes e corrupção. Para abordar este desafio, as entidades públicas têm adotado políticas rigorosas de compliance até por imposição legal do Decreto-Lei 109-E/2021 de 9 de dezembro.

A capacitação adequada dos funcionários envolvidos nos processos de contratação pública é outro desafio significativo. Muitas vezes, a falta de formação específica e contínua pode comprometer a eficiência e a eficácia dos processos de contratação. Para mitigar este problema, é vital investir em programas de formação e capacitação contínua, promovendo uma cultura de aprendizagem e desenvolvimento profissional contínuo nas entidades públicas, é também esse um dos objetivos da parceria CIAcademy e CEACP.

Outro desafio, atenta a conjuntura atual, é uma preocupante evasão de colaboradores das funções relacionadas à contratação pública. Este fenómeno é frequentemente impulsionado por um medo profundo gerado pelo que se pode denominar "4º grau de fiscalização": a Comunicação Social. Este setor, muitas vezes despreparado e inclinado ao populismo, retrata as entidades adjudicantes que promovem ajustes diretos como se fossem perpetradoras de ilegalidades ou envolvidas em atos de corrupção.

Tal perceção distorcida contribui significativamente para a criação de um ambiente de trabalho adverso e intimidante para as entidades e seus colaboradores. O temor de serem injustamente acusados ou mal interpretados pela opinião pública desestimula muitos profissionais a se envolverem em processos de contratação pública, uma área já intrinsecamente complexa e repleta de desafios legais e administrativos.

Em resumo, os desafios enfrentados na área de Direito Administrativo, especialmente na Contratação Pública, são complexos e multifacetados. No entanto, através de estratégias bem estruturadas, do uso de tecnologias avançadas, e de uma capacitação de "todos" os envolvidos é possível superar esses obstáculos e apoiar as entidades públicas de maneira eficaz, garantindo a transparência, integridade e eficiência em todos os processos administrativos.

A procura pela excelência é um princípio central para o CEACP e seus parceiros. Assim, como é que esta procura se reflete nas v/ atividades diárias, estratégias a longo prazo e na qualidade dos serviços que oferecerem às entidades públicas?

A busca pela excelência é um princípio central para o CEACP e os seus parceiros, e essa procura reflete-se de maneira significativa nas atividades diárias, estratégias a longo prazo e na qualidade dos serviços oferecidos às entidades públicas.

Nas atividades diárias, a excelência é assegurada através da implementação de processos rigorosos de controle de qualidade e conformidade. O CEACP adota práticas operacionais que asseguram a precisão e a eficiência em todas as suas operações, desde a análise de documentos até à consultoria e formação oferecidas. Além disso, há um compromisso contínuo com a elaboração de planos de formação inovadores, distintos e diferenciados, bem como a garantia de que os formadores e consultores que colaboram connosco estejam sempre atualizados, munidos das melhores práticas, e a par das mais recentes alterações legislativas.

Estrategicamente, o CEACP desenvolve planos a longo prazo que visam não apenas a melhoria contínua dos seus serviços, mas também a antecipação das necessidades futuras das entidades públicas. Isso envolve uma análise constante do ambiente legal e administrativo, assim como a adaptação às novas tecnologias e metodologias emergentes. O planeamento estratégico inclui a identificação de áreas de inovação e o investimento em pesquisa e desenvolvimento, permitindo ao CEACP e seus parceiros oferecer soluções avançadas e adaptadas às necessidades específicas de cada entidade pública.

A qualidade dos serviços oferecidos às entidades públicas é um reflexo direto desse compromisso com a excelência. Esforçamo-nos para facultar uma consultoria especializada, uma capacitação abrangente e apoio contínuo que assegurem os mais altos padrões de qualidade. As nossas soluções são personalizadas para atender às necessidades específicas de cada cliente, garantindo que as soluções propostas sejam tanto eficazes quanto eficientes, não apresentado um serviço, mas sim um resultado.

Em suma, a procura pela excelência entre os parceiros associados apresenta-se através de uma abordagem integrada que abrange a excelência operacional diária, um planeamento estratégico visionário e a oferta de serviços de alta qualidade às entidades públicas. Este compromisso não apenas fortalece a reputação do CEACP e seus parceiros, como uma entidade de referência na contratação pública, mas também assegura que as entidades públicas recebam o suporte necessário para cumprir suas missões com eficácia e integridade. ■

*atualmente com cargo interrompido resultado do cargo que exerce.

ANA SALGADO E FILIPE BARATA

“Fazer Mais, Melhor e Diferente será – e continuará a ser – o objetivo da FB&A”

A FB&A, Sociedade de Advogados, celebra cinco anos de existência, marcados por um compromisso contínuo de evolução e adaptação ao mercado jurídico. Em entrevista, Filipe Barata e Ana Salgado, Sócio Fundador e Partner da empresa, respetivamente, discutiram o percurso da marca e destacaram os marcos significativos que moldaram a identidade da Sociedade e reafirmaram o seu objetivo de fazer mais, melhor e diferente. Com um olhar atento às transformações da área e às suas exigências, a FB&A continuará a posicionar-se como um parceiro de negócios de confiança e sempre pronto para enfrentar os desafios do futuro.

FOTO: RODRIGO CABRITA

"A CONSTANTE ENTREGA DA FB&A ÀS NECESSIDADES DE CADA CLIENTE E À PROCURA DE SOLUÇÕES INOVADORAS NASCEU, JUSTAMENTE, DA VOLATILIDADE INERENTE AO PRÓPRIO MERCADO E DA NECESSIDADE DE ADAPTAÇÃO AO MESMO"

A FB&A, Sociedade de Advogados, SP, RL, comemora cinco anos de existência. Para começar, como descrevem a evolução da FB&A ao longo destes anos? Quais foram, também, os marcos mais significativos que contribuíram para moldar a identidade e os valores da FB&A até ao momento?

Fazer mais, melhor e diferente será – e continuará a ser – o objetivo da FB&A, que marcou, sem dúvida, a sua evolução, ao longo dos cinco anos de existência, já que existimos para acompanhar os nossos clientes.

A FB&A é conhecida pela sua dedicação às necessidades do cliente e procura por soluções inovadoras. Para melhor entender, como garantem que cada cliente receba um serviço personalizado e de excelência?

Atualmente já não é suficiente a mera qualidade técnica do Advogado.

A constante evolução do mercado da advocacia, cada vez mais marcado pela repercussão das contingências externas – sociais, económicas e financeiras – e inevitável mudança, exige e torna essencial a necessária e fundamental adaptação a esta última e a criação de soluções alternativas, aliadas ao tempo de resposta e interação com os clientes. Entendemos que estas características definem o atual Advogado.

A constante entrega da FB&A às necessidades de cada cliente e à procura de soluções inovadoras nasceu, justamente, da volatilidade inerente ao próprio mercado e da necessidade de adaptação ao mesmo, tudo aliado à necessidade primeira: a necessidade dos clientes.

As referidas qualidades assumem no mundo atual uma especial relevância na prestação de um serviço personalizado e de excelência ao cliente, sem as quais este serviço, não é possível.

O rigor técnico-jurídico, que envolve o esforço constante de atualização informativa e formativa do Advogado, a capacidade de encontrar soluções alternativas e concretas para cada cliente, a resposta em tempo útil, a disponibilidade, a capacidade de adaptação à mudança e a adoção de soluções integradas com as soluções de IT, garantem, em conjunto, o serviço personalizado e de excelência ao cliente, que constitui o objetivo primordial da existência e razão de ser da FB&A.

No mais, a FB&A procura apostar em profissionais e colaboradores de excelência, quer humano (este tão importante e muitas vezes menosprezado) quer a nível técnico, priorizando as necessidades do cliente, valores que procuramos transmitir e incutir a todos aqueles que colaboram connosco, sendo esta a nossa marca de água.

Além do trabalho com os clientes, de que forma a FB&A contribui para a comunidade jurídica e para a sociedade em geral? Existem iniciativas ou projetos sociais que a FB&A apoia ou promove como parte do seu compromisso com a responsabilidade social corporativa?Parte superior do formulário

Na FB&A abordamos o tema da responsabilidade social corporativa, a nível interno e externo. A criação de um mundo melhor tem, obrigatoriamente, de começar de dentro para fora.

No que respeita ao nível interno, o bem-estar de todos os nossos colaboradores e advogados é, desde sempre, um compromisso basilar e prioritário da FB&A.

Acreditamos que o trabalho de rigor e excelência apenas é possível se prestado por profissionais dotados de saúde mental e física. A monitorização da qualidade e bem-estar interno integra um dos objetivos de gestão ética e transparente que nos propomos prosseguir. A promoção de formações várias aos Advogados, com vista ao incremento da produtividade e qualidade de vida, integra uma das últimas medidas tomadas neste campo.

No plano externo, a FB&A presta serviços pro-bono a diversas entidades previamente selecionadas, cujas qualidades pessoais e humanas e/ou atividades prosseguidas sejam socialmente relevantes e contribuam para o bem-estar social.

Ao longo dos tempos, temos testemunhado mudanças significativas no campo do Direito. Quais foram, na v/ perspetiva, as mudanças em destaque na prática jurídica nos últimos anos? De que forma, a FB&A, se tem vindo a adaptar a essas mudanças para continuar a oferecer um serviço de excelência aos clientes?

Já há muito que se encontra em curso uma mudança profunda no mercado português da advocacia.

A revolução tecnológica e a alteração no modelo de organização dos escritórios de advogados, para a qual foi decisiva a primeira, de forma a aproximar os escritórios de advogados das empresas e do respetivo modelo de organização e gestão, continuará a ser o principal fator de mudança no mercado da advocacia.

Existiu, e está em curso, uma mudança na cultura ou imagem da advocacia, seja ao nível da organização e gestão interna dos escritórios, com recurso obrigatório a soluções tecnológicas cada vez mais exigentes e tendencialmente mais eficientes, desburocratização crescente dos procedimentos internos, aposta nos colegas mais preparados e intercâmbio cultural, seja ao nível da própria imagem do advogado, cada vez mais próxima e acessível do cliente e demais colegas, com foco na necessidade premente de adaptação às novas tecnologias e exigência de especialização, cliente.

Conforme já referido, a constante entrega da FB&A, quer às necessidades do cliente, quer à procura de soluções inovadoras nasceu, justamente, das referidas mudanças sofridas, e em curso, nas necessidades dos clientes e que foram vertidas para o mercado da advocacia.

Considerando o atual momento do Direito em Portugal, quais são os temas sociais e políticos mais marcantes e que têm tido impacto direto no trabalho da FB&A? Como é que a FB&A tem abordado essas questões na sua prática jurídica?

Em termos genéricos, as crises de vária ordem, e as movimentações geopolíticas, a crise económica inerente e o fim anunciado dos vistos gold, são os temas mais prementes e com reflexo direto na atividade da FB&A e, bem assim, estamos em crer, no mercado da advocacia, em geral.

O mercado da advocacia continuará a ser permeável à instabilidade social e económica mundialmen-

FOTO: RODRIGO CABRITA

te vivida, sendo fundamental, mais do que nunca, a capacidade de adaptação à mudança e às (novas e mutáveis) necessidades do cliente e da sociedade, procurando novas oportunidades de negócios e de soluções, onde outras já não são possíveis. É fundamental, neste campo, a tão referida adaptação à mudança e a criação de soluções alternativas, i.e, a colocação em campo do novo Advogado.

Sabemos que a digitalização tem sido uma tendência crescente em várias áreas, incluindo a advocacia. Consideram que a Classe tem sabido aproveitar a transformação digital? Que desafios e oportunidades a FB&A tem encontrado neste caminho evolutivo?

Entendemos a transformação digital, mais do que uma tendência, como uma necessidade no mercado da advocacia, inerente à própria mudança do mercado e da sociedade, em geral.

A pandemia veio impor a adoção de soluções integradas com as soluções de IT instaladas no cliente e com os circuitos e fluidez de informação estabelecidos.

As soluções inovadoras de IT, se é certo que são uma realidade para o tal novo Advogado de que falávamos há pouco, ainda não o são para o Advogado mais conservador, muitos deles, em prática isolada.

A FB&A como player recente no mercado da advocacia e 'nascida' no contexto pandémico, desde sempre priorizou a transformação digital e as soluções de IT, adotando-as no seu método de trabalho e fazendo uso delas nos serviços prestados ao cliente, permitindo a resposta em tempo útil e a execução dos serviços, em qualquer, e para qualquer local.

Neste sentido, a dita transformação digital sempre se assumiu para a FB&A como uma oportunidade e fator de distinção no mercado da advocacia.

"NA FB&A ABORDAMOS O TEMA DA RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA, A NÍVEL INTERNO E EXTERNO. A CRIAÇÃO DE UM MUNDO MELHOR TEM, OBRIGATORIAMENTE, DE COMEÇAR DE DENTRO PARA FORA"

Recentemente comemorado, o Dia do Advogado é uma data significativa para a comunidade jurídica. Qual é a importância deste dia, 19 de maio, para todos os Advogados? O que consideram mais relevante realçar neste ano em particular?

O Dia do Advogado representa simbolicamente o reconhecimento e valorização do papel fundamental do Advogado na construção de uma sociedade mais justa e igualitária e na prossecução do Direito e da Justiça.

Entendemos realçar – neste ano e em todos os outros – que o Advogado deverá ser, e assim prosseguir a sua atividade, como um agente do Estado de Direito Democrático, impedindo ou reagindo contra todas as violações aos Direitos, Liberdades e Garantias, de que tenha conhecimento no âmbito do exercício da sua profissão, para mais agora que a profissão e o ministério estão sujeitos a tantas ameaças e lobby veladamente instalados.

Em contrapartida, deverá ser tratado pelo Estado, pela Ordem dos Advogados e respetiva caixa de previdência, em conformidade com o papel que lhe é reconhecido, quer ao nível dos direitos, quer ao nível das garantias. Dignificar sempre o Advogado, todos os dias, na prática quotidiana: na prática e sem necessidade de dia ou comemoração especial.

Olhando para o futuro, quais são as perspetivas da FB&A para os próximos anos? Num cenário a mais cinco anos, onde gostariam de observar a FB&A e que metas gostariam de alcançar?

Os objetivos da FB&A mantêm-se inalterados: fazer mais, melhor e diferente, priorizando o cliente e as respetivas necessidades, continuando a prestar o trabalho de rigor e excelência, até então desenvolvido, com primazia pelo bem-estar e qualidade de todos os nossos advogados e colaboradores.

Tudo isto, onde quer que seja: em qualquer e para qualquer local.

Por fim, no contexto deste 5.º aniversário da FB&A, que mensagem gostariam de transmitir aos colegas, parceiros e clientes que acompanharam a jornada da Sociedade até então? Como definem o legado da FB&A ao longo deste tempo de atuação?

A FB&A agradece, antes de mais, toda a confiança prestada, a qual foi determinante no seu início de atividade. Além disso, a FB&A continuará a prestar os seus serviços com dedicação, excelência e inovação. Mais do que um prestador de serviços jurídicos, procuramos continuar a ser um parceiro de negócios dos nossos clientes, caminhando lado a lado com eles, sempre em grande proximidade.

Tal só foi - e será possível - com o trabalho e apoio de todos os nossos colegas, parceiros e clientes, a quem agradecemos e com quem esperamos continuar o nosso caminho e missão. A todos eles, o nosso reconhecido agradecimento pelo voto de confiança.

Fazer mais, melhor e diferente é – e será sempre – a nossa promessa/comprometimento e a manifestação sincera do nosso agradecimento. ■

FOTO: RODRIGO CABRITA

Brasil e Portugal
As vantagens da dupla nacionalidade

Em entrevista à Revista Pontos de Vista, Luciana Lopes, Advogada no seu próprio escritório em São Paulo - e com um notável percurso profissional - partilhou as suas experiências e conhecimentos sobre as vantagens de descendentes de portugueses no Brasil adquirirem a nacionalidade portuguesa. Além disso, a própria, realça a importância do atendimento presencial para a construção de uma relação de confiança com os clientes. Saiba tudo.

LUCIANA LOPES

Para começar, gostaríamos de conhecer mais aprofundadamente o seu percurso profissional até então. O que nos pode contar?

Tive a oportunidade de iniciar a minha carreira jurídica num estágio no departamento tributário da Cargill Agrícola S.A., uma empresa americana do agronegócio. Após 13 anos de dedicação ao contencioso tributário, decidi seguir um novo caminho em 2013.

Como profissional liberal, a minha missão sempre foi oferecer o mesmo nível de excelência que conheci ao trabalhar numa multinacional americana de grande dimensão.

Grandes empresas contratam grandes escritórios e a oportunidade de conhecer o trabalho de excelentes advogados foi um parâmetro decisivo na minha carreira. Já a atuar no meu próprio escritório, ampliei o meu escopo de atuação ao integrar as áreas do Direito Imobiliário, Família e Sucessões, garantindo um atendimento abrangente aos clientes.

Numa jornada pessoal em busca da minha ancestralidade, descobri as inúmeras vantagens da dupla nacionalidade brasileira e portuguesa. A minha primeira viagem a Portugal foi em 2018 para conhecer o local de nascimento do meu avô e, desde então, visito Portugal todos os anos, tanto em negócios como por sentimentos de forte ligação ao país.

Sabemos que, em 2019, ingressou na Ordem dos Advogados em Portugal, visando proteger os interesses da comunidade portuguesa no Brasil. Quais foram os principais desafios que enfrentou ao integrar o sistema jurídico português e como é que isso impactou a sua prática profissional, especialmente em relação ao atendimento de clientes brasileiros?

Sabemos que muitas das primeiras leis brasileiras foram adaptadas ou copiadas das legislações portuguesas. Na minha área de atuação atual, que é o Direito Civil, as normas a respeito de posse e propriedade,

> "A RELAÇÃO ENTRE ADVOGADO E CLIENTE É FUNDAMENTALMENTE BASEADA NA CONFIANÇA E O ATENDIMENTO PRESENCIAL CONTRIBUI PARA CRIAR UM AMBIENTE DE EMPATIA E SEGURANÇA"

como usufruto, servidão e hipoteca, usucapião e responsabilidade civil ainda refletem a herança portuguesa.

Na questão processual, apesar das origens comuns em civil law, é verdade que os sistemas judiciais de Portugal e Brasil distanciaram-se em alguns aspetos. Por isso, atuar em Portugal exige estudo e dedicação antes de estabelecer uma estratégia jurídica para o cliente.

Por exemplo, atuei num inventário litigioso onde o falecido (com domicílio habitual em São Paulo) deixou bens imóveis no Brasil e em Portugal. No momento da partilha, a minha cliente (herdeira) demonstrou interesse em ficar com os imóveis de Portugal, enquanto a sua irmã preferiu os imóveis do Brasil. A solução imediata foi lavrar uma escritura de cessão de quinhões hereditários em Portugal conjuntamente com uma escritura de permuta de bens imóveis no Brasil, com foco na equivalência de valores, possibilitando assim uma partilha justa entre ambas as herdeiras.

A procura pela dupla nacionalidade tornou-se um aspeto importante no seu percurso profissional e pessoal. Quais são os principais benefícios que os descendentes de portugueses no Brasil podem obter ao adquirir a nacionalidade portuguesa?

Adquirir a nacionalidade portuguesa é um benefício que, além de possibilitar uma reconexão com a própria história, traz inúmeras oportunidades de estudo nos países da União Europeia.

Por exemplo, é possível aplicar para o Programa Erasmus, um programa de bolsas de mobilidade académica entre países da União Europeia, que abrange os níveis de graduação, mestrado e doutorado, permitindo aos alunos cursarem até dois semestres noutras universidades e ter uma experiência não só académica, mas também cultural.

Os nossos clientes relatam que a graduação tem um custo oito vezes menor para o aluno português, o que tem feito com que os pais se preocupem cada vez mais em entrar com os processos de nacionalidade portuguesa para os seus filhos, com foco no planeamento dos estudos.

Do ponto de vista do trabalho, é uma grande vantagem não precisar que uma empresa seja sponsor para o visto de trabalho. Além disso, a oportunidade de trabalhar em países como a Suíça cresce exponencialmente se tiver dupla nacionalidade.

Ainda sobre os interesses legais dos descendentes de portugueses no Brasil e em Portugal, quais são, na sua opinião, as principais vantagens do atendimento presencial em comparação com o online, especialmente para clientes que necessitam de orientação jurídica em questões transnacionais?

A relação entre advogado e cliente é fundamentalmente baseada na confiança e o atendimento presencial contribui para criar um ambiente de empatia e segurança na partilha de informações sensíveis e pessoais, essenciais para a construção de uma representação eficaz.

A experiência de enviar dinheiro, informações confidenciais e documentos pessoais para um advogado noutro continente pode ser bastante desconfortável, especialmente para os clientes mais conservadores.

É verdade que eu também faço atendimentos de forma remota, especialmente nos esclarecimentos iniciais, mas sempre que possível, prefiro receber os documentos originais das próprias mãos do cliente, acompanhado de um bom cafézinho.

A conexão humana é fundamental na Advocacia, onde a confiança e a empatia desempenham um papel crucial. Poderia partilhar um exemplo em que a interação presencial com o cliente fez uma diferença significativa na condução de um caso ou na resolução de um problema jurídico?

Houve um cliente que teve o pedido de nacionalidade negado pelo Consulado de Portugal, pois desconhecia que os filhos adotivos precisam de intervenção na justiça portuguesa.

Como foi preciso desarquivar o processo de adoção ocorrido no Brasil, na nossa reunião presencial ficou acordado que ele não receberia cópia desse processo, pois ainda não se sentia pronto para lidar com os detalhes dos acontecimentos passados. E a sua vontade foi respeitada, mantendo-se em sigilo tal documento.

Como personaliza o atendimento para responder às necessidades específicas dos clientes em ambos os países e quais são os principais desafios que enfrenta ao lidar com questões jurídicas complexas e burocráticas de duas jurisdições distintas?

Quando estou em Portugal, faço reuniões presenciais com os clientes que possuem demandas no Brasil. Discutimos juntos as próximas etapas e alinhamos expetativas no médio prazo.

Aqui, em São Paulo, ofereço serviços de pesquisas e obtenção de todas as certidões necessárias para instruir os processos, além de retificações quando necessário.

A depender da complexidade do caso, buscamos parcerias estratégicas para oferecer a melhor solução, seja em Portugal ou no Brasil.

Ao longo dos anos, tem expandido o seu escopo de atuação e estabelecido parcerias estratégicas para responder às necessidades dos clientes tanto no Brasil como em Portugal. Quais são as suas perspetivas futuras para o seu escritório e que novas áreas ou serviços planeia desenvolver para continuar a oferecer excelência e atendimento personalizado aos seus clientes transnacionais?

A minha perspetiva futura é conseguir passar mais tempo em Portugal, continuar a expandir as minhas áreas de atuação e fortalecer as parcerias estratégicas, tanto no Brasil quanto em Portugal, para garantir que os meus clientes tenham sempre o melhor atendimento, com soluções jurídicas eficientes e personalizadas. ■

"O acompanhamento Personalizado das equipas é a chave para o Sucesso"

A Esonor – Olharlongo Opticalia é sinónimo de excelência, não só pelos seus produtos e serviços de alta qualidade, mas também pela sua cultura organizacional, centrada no bem-estar e na felicidade dos seus colaboradores. Assim, Cidália Ferreira, CEO da marca, partilhou com a Revista Pontos de Vista a sua visão de liderança aberta e as práticas inovadoras que têm impulsionado o sucesso corporativo. Saiba tudo.

CIDÁLIA FERREIRA

A Esonor – Olharlongo Opticalia é uma marca de sucesso – e, por detrás da sua imagem organizacional, está o rosto de Cidália Ferreira. Enquanto CEO e líder de equipas, como descreve a sua visão e estilo de liderança?

A minha visão enquanto CEO da Esonor – Olhar Longo é uma visão transversal e global de toda a organização na qual assumo uma liderança aberta.

Considero que enquanto líder, possuo um papel impulsionador que inspira as pessoas e que as desafia a fazer mais e melhor, promovendo simultaneamente a identificação das mesmas com a cultura da empresa.

Possuo um estilo de liderança aberta, de proximidade com os meus colaboradores, incentivando os mesmos a sugerir e a apresentar ideias que permitam aportar estratégias e projetos interessantes para o crescimento da empresa e para o seu próprio desenvolvimento profissional.

A proximidade que sempre promovi junto das minhas equipas e a abertura de espírito para abordar diferentes questões, constitui uma realidade da qual não abdico, pois considero que um canal de comunicação aberto para ouvir os colaboradores é fundamental para uma boa relação com os mesmos.

Acredito que, numa organização aberta, onde apesar de ser o líder que estabelece os objetivos e a estratégia da empresa, também é extremamente importante ouvir as equipas, pois a partilha de ideias e sugestões pode vir a ser altamente benéfica para a empresa e provoca, sem qualquer dúvida, um maior envolvimento e sentimento de pertença dos colaboradores.

Para mim e enquanto CEO, implementar uma cultura de acessibilidade na liderança permite, não só fortalecer as relações interpessoais, mas também promover um ambiente onde a comunicação e a criatividade são estimuladas.

Ao encorajar as equipas a partilhar ideias e preocupações, estou também a dar abertura para que as pessoas se sintam ouvidas e importantes no processo de tomada de decisões, além de poder captar insights valiosos para o crescimento da empresa.

Sabemos que mais do que os seus produtos e serviços de qualidade, a Esonor – Olharlongo Opticalia tem sido reconhecida pela sua cultura organizacional centrada no bem-estar e na felicidade dos colaboradores. Poderia partilhar connosco algumas práticas ou iniciativas que têm sido implementadas para promover este ambiente positivo.

A proximidade e a disponibilidade entre quem está à frente de uma empresa e os seus colaboradores é fundamental para criar um ambiente de trabalho e um bom relacionamento entre a direção e as equipas.

O feedback da comunicação constitui o canal perfeito para promover a motivação, o espírito de equipa e a ajuda na resolução de problemas e dificuldades do quotidiano. Aqui, é também chave o envolvimento dos colaboradores e o lançamento de desafios que permitam criar um espírito de competitividade saudável entre as equipas.

Nesta perspetiva, desde sempre a Esonor - Olhar Longo tem desenvolvido várias ações com o objetivo de estreitar essas mesmas relações, tais como ouvir, dar liberdade e aceitar várias ações e

iniciativas propostas pelos colaboradores, envolver os mesmos em ações fora da loja numa perspetiva de aproximação a outras empresas para a realização de exames visuais (relacionados com o "core business"), participação em projetos de Responsabilidade Social, ações de charme e ainda representação da empresa em feiras e outros tipo de projetos.

Certo é que, uma liderança próxima dos recursos humanos é essencial para o sucesso de uma empresa. Assim, como é que mantém esta proximidade com as suas Pessoas e que importância esta abordagem tem no desempenho da equipa e nos resultados da marca?

O acompanhamento personalizado das equipas é a chave para o sucesso de um bom relacionamento com os colaboradores.

Neste sentido, considero que a minha visita diária às lojas e a comunicação transversal que promovo com as minhas equipas deixa uma marca positiva do ponto de vista do estímulo e da motivação dos meus colaboradores.

Defendo que é impossível alcançar resultados, quando a proximidade com as pessoas é inexistente ou pouco desenvolvida, pois o estar por perto ou a disponibilidade avaliam-se na proporção direta dos resultados alcançados.

Os momentos de convívio e as atividades de teambuilding, por exemplo, são frequentemente destacados como fundamentais para fortalecer os laços entre os membros da equipa. Quais diria que têm sido as iniciativas mais marcantes realizadas pela Esonor – Olharlongo Opticalia neste sentido?

Ao longo de todo ano são realizados vários momentos de convívio com as equipas, tais como jantares, ações de formação, reuniões realizadas individualmente para ouvir cada um dos colaboradores, as suas opiniões e perceber eventuais dificuldades dos mesmos.

Muito em breve vamos ter mais uma reunião com ações de team-building, onde, para além de questões de trabalho e da realização de um brainstorming, será realizado um almoço convívio e atividades de grupo divertidas num lugar exclusivo e junto da natureza para que todos se sintam envolvidos e parte de uma grande equipa num local único.

"A PROXIMIDADE QUE SEMPRE PROMOVI JUNTO DAS MINHAS EQUIPAS E A ABERTURA DE ESPÍRITO PARA ABORDAR DIFERENTES QUESTÕES, CONSTITUI UMA REALIDADE DA QUAL NÃO ABDICO"

Além disso, a gestão do capital humano implica, claro está, a promoção do desenvolvimento pessoal e profissional dos colaboradores. Que medidas têm sido adotadas para garantir que os seus recursos humanos sintam que estão a crescer e a evoluir dentro da empresa?

A proximidade aos meus colaboradores e equipas é uma característica intrínseca à minha pessoa e que sempre promovi de forma completamente genuína.

Todos sabemos que são as pessoas que fazem as empresas e o reconhecimento e valorização das mesmas é fundamental para o sucesso de qualquer organização. Criar condições para desafiar de forma saudável os colaboradores a dar sempre o seu melhor e estimular o trabalho em equipa gera envolvimento e identificação com a cultura da empresa.

Internamente realizamos várias ações de formação contínua dos nossos profissionais e outras atividades diversificadas para promover a partilha de conhecimento e experiências, as quais são fulcrais para o crescimento e o desenvolvimento profissional das "minhas pessoas".

O incentivo e a força que transmito no dia a dia, cada vez que visito uma loja, funcionam como um estímulo para as equipas, as quais se sentem muitas vezes contagiadas pela minha energia positiva e apoiadas no terreno por alguém que se preocupa e faz questão de estar sempre por perto.

Como líder da Esonor – Olharlongo Opticalia, quais são os principais desafios que enfrenta ao promover esta cultura de valorização e bem-estar no local de trabalho? Por outro lado, quais são as maiores recompensas desta abordagem?

A promoção de uma cultura de valorização e bem-estar no local de trabalho assume uma significativa importância para manter as equipas produtivas, satisfeitas e fazer o negócio crescer.

O respeito pelos colaboradores constitui a base de todo o trabalho que assenta numa cultura de valorização. Na Esonor - Olhar Longo, promovemos a Diversidade & Inclusão e a prova disso é o número de diferentes nacionalidades e culturas que incorporamos nas nossas equipas, permitindo um "Sharing & Learning" altamente vantajoso para a empresa e para os colaboradores que se sentem integrados e respeitados no seu local de trabalho. Paralelamente, a partilha de boas práticas e de conhecimentos permite aumentar o know-how dos colaboradores e o seu enriquecimento pessoal e profissional.

Esta postura é condição basilar para a valorização das equipas e o envolvimento das mesmas com a cultura da empresa.

A grande recompensa desta abordagem é sentir que as pessoas se sentem integradas e respeitadas na empresa e parte integrante na mesma, pois o crescimento profissional dos colaboradores é condição "sine qua non" para o crescimento da própria empresa.

Face a tudo o que foi aqui mencionado – e ao facto da Esonor – Olhar longo Opticalia ser, realmente, uma marca de excelência – que mensagem gostaria de deixar aos seus colaboradores e pessoas dedicadas à Missão da empresa?

A Missão da Esonor - Olhar Longo é permitir "Uma Visão de Excelência para todos", pois queremos impactar a vida das pessoas uma vez que consideramos que todos nós temos o Direito a Ver Bem.

Neste contexto, considero que a excelência também se aplica às "minhas pessoas" que todos os dias estão no terreno a dar o seu melhor contributo para que os resultados sejam alcançados e a empresa possa continuar a crescer.

Ao longo de 27 anos, tenho o privilégio de dizer que sou próxima de todos os meus colaboradores, não só do ponto de vista profissional, mas também, muitas vezes, do ponto de vista pessoal, tendo testemunhado a evolução dos mesmos dentro da empresa.

Agradeço a todos o seu contributo e dedicação para o crescimento da empresa, desde a criação da mesma até aos dias de hoje e reconheço que sem eles nada seria possível. Não há palavras suficientes para exprimir o orgulho que sinto nas minhas equipas e na sua dedicação para além do compromisso, o qual considero ser o fator-chave que faz a nossa equipa alcançar o sucesso. ■

"As Pessoas são um fator chave na gestão de qualquer organização"

Desde 2019, a Rough Sea Management Consulting, liderada por António Rodrigues da Cruz, destaca-se na gestão empresarial e abordagem prática que foca na criação e execução de soluções, desenvolvimento do capital humano e formação de líderes. Hoje, a empresa, que superou barreiras e desbravou caminho, continua a inovar com sistemas integrados de gestão de talento, consolidando-se como um player reconhecido e um game-changer no setor. Saiba tudo.

ANTÓNIO RODRIGUES DA CRUZ

Desde a sua fundação, em 2019, a RoughSea Management Consulting tem vindo a posicionar-se como um parceiro estratégico na gestão empresarial. Poderia contar-nos mais sobre a evolução da empresa até então? Quais foram as maiores conquistas alcançadas?

Em finais de 2018, depois de nove anos de muito bons resultados como CEO na Amorim Revestimentos (Corticeira Amorim SGPS), encerrou-se, por mútuo entendimento, um ciclo na minha vida profissional.

No início de 2019, nasceu a RoughSea, assente, essencialmente, nas competências e experiência de gestão da Equipa, abarcando uma vasta experiência internacional, em ambientes multiculturais e em contextos complexos e muito variados – desenvolvimento de negócios, processos de transformação e mudança, turnaround, projetos de otimização de eficiência, entre outros.

Com o propósito de contribuir para o sucesso dos nossos clientes temos trabalhado nas áreas de Estratégia e da sua Execução – Alinhamento das Equipas; Sistemas de Monitorização de Performance e Melhoria Contínua, sempre com acompanhamento no desenvolvimento das equipas como forma de sustentar e perpetuar os resultados atingidos.

Ao longo deste breve percurso, reforçámos a convicção (que já tínhamos) de que as pessoas são o fator determinante no sucesso e no fracasso das organizações e que o papel das lideranças é crucial para o bom e para o mau desempenho.

Esta realidade leva-nos, hoje e para a frente, a focar grande parte da nossa energia na área de desenvolvimento das pessoas, principalmente nas pessoas com papéis de liderança.

As maiores conquistas, neste percurso, são duas: a primeira, ainda existirmos, tendo atravessado 2020 e 2021 nas circunstâncias que todos conhecemos e no resto do tempo, com boas e más experiências, sempre com os seus ensinamentos. A segunda, termos um Cliente muito importante e repetidor com dois projetos diferentes em dois momentos distintos.

Sabemos que a RoughSea se destaca por trabalhar junto aos clientes na execução das soluções. Como é que esta abordagem prática agrega valor adicional ao mercado? Sendo esta uma «game-changer», quais são os pontos diferenciadores que diferenciam a empresa?

A RoughSea aborda todos os projetos segundo a sua metodologia: Análise da Situação Atual / Diagnóstico / Definição dos Objetivos / Desenho das Soluções / Validação das Soluções / Execução / Desenvolvimento das Equipas / Monitorização da Performance / Melhoria Contínua.

Como fator diferenciador e sempre que aplicável, colaboramos com as equipas do Cliente nas fases de execução dos projetos, participando de forma ativa na implementação das soluções – Fazer Acontecer.

Em paralelo com a implementação das soluções, são identificadas as necessidades de desenvolvimento de competências nas equipas do Cliente para que possam acompanhar as mudanças introduzidas e garantir a perpetuação dos resultados.

A missão da RoughSea é contribuir para o sucesso das empresas, focando no crescimento, na eficiência e no desenvolvimento das pessoas e das equipas. Que exemplos nos pode dar onde a empresa tenha impactado significativamente uma empresa – ou uma equipa – em termos de crescimento e eficiência?

Um bom exemplo é um projeto de um Sistema de Alinhamento de Objetivos e Monitorização do Desempenho para uma grande equipa comercial de uma empresa internacional e que, de forma

clara, contribuiu para a motivação das equipas comerciais, com todas os impactos positivos que daí advêm.

Fizemos também, noutro momento, um projeto com um Sistema de Avaliação e Desenvolvimento de Competências para as estruturas comerciais da mesma empresa, sistema esse que entrará em funcionamento em 2025 e que trará, seguramente, um caminho consistente para a melhoria das equipas envolvidas.

Com uma vasta experiência em ambientes internacionais e multiculturais, de que forma a sua equipa aplica esse conhecimento no desenvolvimento de soluções personalizadas para os clientes da RoughSea?

A RoughSea utiliza uma metodologia própria que assenta, por um lado, no reconhecimento profundo e avaliação da situação inicial de cada projeto e, por outro, na clarificação dos objetivos do mesmo, para, desta forma, ficar claro para todas as partes envolvidas "onde estamos" e "para onde queremos ir".

Nas soluções, são sempre consideradas as especificidades das equipas, os valores da organização e todos os fatores que, de forma indireta, podem afetar o envolvimento e o empenho de todas as partes críticas para o sucesso dos projetos.

A valorização do Capital Humano é fundamental na gestão das organizações. Qual é a importância deste tópico na filosofia da RoughSea?

A importância deste tópico é a mais elevada. As pessoas são um fator chave na gestão de qualquer organização. Não só no que respeita às suas competências técnicas, mas também nas vertentes do fit com a organização (valores) e nas dinâmicas internas de COLABORAÇÃO.

Em todos os projetos, procuramos entender o estado inicial e as necessidades de desenvolvimento de competências nas equipas para propor soluções nessas áreas, sempre com o objetivo de assegurar o desenvolvimento das pessoas e adequação das equipas às mudanças. Consideramos que este é um passo crucial para a sustentação e perpetuação dos resultados de cada projeto.

A formação de líderes eficazes é crucial para o sucesso de qualquer organização. Que iniciativas a RoughSea implementa para desenvolver as capacidades de liderança nas empresas com as quais trabalha?

Sem dúvida que líderes eficazes são, a todos os níveis, cruciais para o sucesso de qualquer organização, i.e, é fundamental que os líderes tenham a capacidade de alinhar e motivar as equipas para, através destas, atingir os objetivos traçados.

Para que isto efetivamente aconteça, é importante trabalhar, aos vários níveis, o desenvolvimento das competências de liderança, trabalho este que resultará na modificação / ajustamento dos comportamentos dos líderes com as suas equipas.

Por outro lado, é sabido que os comportamentos / competências de cada pessoa estão fortemente correlacionados com os seus talentos e, assim sendo, o conhecimento destes é crucial nos processos de desenvolvimento

Deste modo, em cada processo de desenvolvimento de competências, é importante conhecer o ponto de partida antes de definir um rumo para um objetivo e, neste caso, o ponto de partida é conhecer cada pessoa e os seus talentos.

Nas formações de liderança "one program fits all", muitas vezes traçam-se caminhos para objetivos sem conhecer o ponto de partida. Dificilmente resulta…

Com o conhecimento da pessoa e dos seus talentos – que fazemos com o nosso método de Talent Assessement (TMA®) -, é desenhado um programa com duas componentes – formação em sala (conceitos e práticas) e acompanhamento individual personalizado (desenvolvimento efetivo das Competências de Liderança).

Desta forma, os comportamentos evoluem de uma forma consistente e o desenvolvimento das competências de liderança é efetivo e sustentado para a frente.

Além disso, a valorização do Capital Humano é crucial também para a própria RoughSea. Que iniciativas e práticas internas a empresa implementa para garantir o desenvolvimento e a satisfação dos próprios colaboradores?

A RoughSea é, ainda, uma empresa muito pequena, com uma equipa muito pequena. Trabalha com consultores externos sempre que há oportunidade e/ou necessidade, de acordo com os projetos em carteira.

Nestes projetos, procuramos um alinhamento perfeito das equipas e garantimos uma partilha justa dos resultados de forma a manter o saudável envolvimento de todos.

Por fim, que novidades a RoughSea planeia implementar nos próximos anos para continuar a ser um player reconhecido e um «game-changer» no setor onde atua?

As pessoas desempenham um papel crucial nas organizações e, na nossa opinião, ainda mais na atual envolvente, pautada por uma mudança de tal forma acelerada que não nos permite, sequer, saber quais serão as "novidades de amanhã".

Neste cenário fortemente disruptivo, consideramos que "mais importante que o que muda, é o que fica na mesma" e isso são as pessoas, que necessitarão de conhecer e desenvolver as competências adequadas para que tudo funcione nas organizações.

Referi atrás que, durante o nosso curto percurso, reforçámos a convicção (que já tínhamos, fruto de uma longa carreira no mundo corporativo) de que as pessoas são o fator determinante no sucesso e no fracasso das organizações e que o papel das lideranças é crucial para o bom e para o mau desempenho.

Também como já referido, esta realidade leva-nos, hoje e para a frente, a focar grande parte da nossa energia na área de desenvolvimento das pessoas, principalmente nas pessoas com papeis de liderança.

Por outro lado, voltando ao tema da envolvente e aos dois fatores de alteração disruptiva na vida das pessoas e das organizações – a inteligência artificial e a necessidade de seguir e reforçar, a todos os níveis, em todas as áreas, as medidas que permitam melhorar a sustentabilidade de tudo o que fazemos -, reforça-se ainda mais o papel das pessoas nas organizações e, por conseguinte, o papel da gestão deste capital que é o talento humano nas organizações.

Deste modo, destacamos a importância dos Sistemas de Gestão de Talento, que permitem trabalhar de forma agregada as duas vertentes que consideramos cruciais numa organização de hoje e do futuro – O ENVOLVIMENTO das pessoas e a GESTÃO de DESEMPENHO.

Com esta consciência, a RoughSea, em parceria com a TMA®, empresa especializada em Gestão de Talento, tem estado a desenvolver e apresenta já hoje soluções de Sistema Integrado de Gestão Efetiva de Talento, que permitirão gerir de forma efetiva o talento em todas as suas vertentes – atração, contratação, integração, desenvolvimento e retenção.

O objetivo da RoughSea é trabalhar nesta área com empresas de todas as dimensões, incluindo as empresas médias e pequenas que, naturalmente, terão mais dificuldade em alocar recursos específicos neste tipo de áreas de suporte transversal. ■

InterContinental Miramar Luanda

Excelência Hoteleira através da valorização do Capital Humano

O InterContinental Miramar Luanda, o primeiro hotel de cinco estrelas de uma marca internacional em Angola, destaca-se por combinar luxo com a essência cultural de Angola. Em entrevista, o Diretor-Geral, Nuno Neves, explica como o hotel reflete essa autenticidade na experiência dos hóspedes e como a marca IHG e as suas plataformas globais contribuem para o sucesso. O próprio realça, ainda, juntamente com Ana Faria, Diretora de Recursos Humanos do projeto, que a cultura organizacional e a satisfação dos colaboradores são prioridade e conta-nos as iniciativas de reconhecimento e desenvolvimento profissional desenvolvidas mensalmente. Saiba tudo.

NUNO NEVES E ANA FARIA

O InterContinental Miramar Luanda é pioneiro como o primeiro hotel de cinco estelas de marca internacional em Angola, combinando luxo e a essência local da capital angolana. Para começar, de que forma essa essência local se reflete na experiência proporcionada aos hóspedes e na história de sucesso do hotel?

Revela-se de uma importância muito grande, uma vez que temos um mediatismo muito elevado devido à marca IHG: cartões de fidelidade "one IHG rewards", que correspondem a muitas reservas. Além disso, estamos presentes em todo o mundo nas plataformas digitais de vendas, marketing e reservas a nível global.

Angola, com as suas riquezas naturais e economia em crescimento, atrai turistas de todo o mundo. Assim, como é que o InterContinental Miramar Luanda se posiciona como um ponto de referência para os turistas que desejam explorar as belezas naturais e culturais do país?

O turismo terá que ser visto pelas entidades oficiais de uma maneira estratégica de investimento em termos de implementação de infraestruturas locais, aqui no hotel apenas temos clientes corporativos, ou seja, vêm em trabalho e não em lazer.

Certo é que, a história de sucesso do InterContinental Miramar Luanda é, também, um reflexo do compromisso com a excelência e a inovação. De que forma, por isso, o empreendimento se tem mantido relevante num mercado competitivo e adaptável às necessidades e expetativas em constante evolução dos hóspedes?

Sim, o nosso hotel tem correspondido às exigências do mercado e, acima de tudo, trouxe uma lufada de ar fresco a toda a oferta hoteleira em Luanda em termos de inovação, novos espaços e uma nova arquitetura (design).

Além disso, também a satisfação do cliente é uma prioridade. Em que medida o InterContinental Miramar Luanda avalia o feedback dos hóspedes para garantir a melhoria contínua dos serviços e a manutenção de altos padrões de qualidade?

Nós utilizamos o medallia, que corresponde à opinião de cada cliente, com isto a equipa toma medidas de prontidão para que alguma falha não se volte a repetir. Mas na maior parte dos casos a média de satisfação dos nossos clientes é de 93,5%.

Contudo, no InterContinental Miramar Luanda, não é só o feedback dos hóspedes que conta – também a dos colaboradores é crucial. No seio deste projeto, que papel tem a satisfação e o bem-estar dos recursos humanos?

Sim, temos uma vez ao ano esta avaliação. Em 2023 o nosso resultado foi de 90%.

Sabemos que a cultura organizacional desempenha um papel crucial na retenção de talentos e na criação de uma equipa coesa. De que forma o InterContinental Miramar Luanda cultiva uma cultura que promove o respeito mútuo, a criatividade e o trabalho em equipa?

Organizamos uma vez ao mês uma townhall. Cada quarta-feira o Diretor-Geral, eu neste caso, tenho um almoço com vários colaboradores no restaurante do hotel, celebramos diariamente os aniversários (dando inclusivamente um bolo de aniversário a cada um).

O reconhecimento e a valorização do trabalho dos colaboradores são essenciais para os manter motivados. Partindo deste pressuposto, de que forma o InterContinental Miramar Luanda reconhece e recompensa o desempenho excecional das suas pessoas, incentivando ao espírito e orgulho na equipa?

Durante o townhall damos um certificado ao melhor empregado do mês, melhor supervisor, melhor gestor, por aí fora.

Mas não é só. Diriam que a capacitação e o desenvolvimento profissional são investimentos estratégicos no crescimento e na qualidade dos serviços oferecidos pelo hotel? O InterContinental Miramar Luanda oferece oportunidades de aprendizagem e crescimento às suas pessoas e capacita-os para alcançarem o seu pleno potencial? De que forma?

Temos uma política de room to grow, ou seja, promovemos, assim que necessário, o colaborador para uma posição acima, tendo em conta o desempenho anterior, este que é constantemente avaliado.

É do conhecimento geral que a liderança inspiradora desempenha um papel fundamental nas equipas. Posto isto, qual tem vindo a ser a abordagem dos líderes do InterContinental Miramar Luanda perante os recursos humanos?

Mentores, inspiradores e tutores.

No dia 5 de maio, a CPLP celebra a língua portuguesa e a cultura partilhada entre os países membros. Em que medida o InterContinental Miramar Luanda contribui para promover essa cultura?

Através do nosso hotel, a língua portuguesa chega pela primeira vez a destinos hoteleiros que são novos.

Sendo Angola a «casa» deste empreendimento que falamos, quão importante é criar experiências autênticas que celebrem a herança cultural dos países lusófonos? Quão importante é a união entre os países membros, nomeadamente no setor do turismo?

Temos tido assiduamente muitas conferências políticas, culturais e alinhamento de estratégias de investimento humano no mundo laboral.

"ESTAMOS PRESENTES EM TODO O MUNDO NAS PLATAFORMAS DIGITAIS DE VENDAS, MARKETING E RESERVAS A NÍVEL GLOBAL"

Por fim, tendo em conta o contínuo crescimento económico e a crescente procura por experiências de qualidade em Angola, qual será o posicionamento do InterContinental Miramar Luanda no futuro? Como esperam continuar a inovar, a adaptarem-se às mudanças do mercado e a promover a felicidade «dentro de portas»?

O nosso hotel é, por natureza, o ímpeto imediato de o acordar das estruturas hoteleiras atuais em serem mais inovadoras e eficazes, enquanto nós mantemos a promessa de um serviço acolhedor, com standards internacionais sem beliscar o conteúdo local e também a segurança. ■

"Simplicidade, proximidade e competitividade são os pilares de tudo o que fazemos"

A Fábrica dos Óculos, fundada em dezembro de 2018, emergiu rapidamente como um dos principais players do setor, ao alcançar marcos impressionantes que refletem o seu sucesso. Paulo Miguel Cenicante, Diretor Executivo da marca, detalhou, em entrevista, o percurso de crescimento da empresa, a sua expansão contínua e ainda a importância de uma cultura organizacional baseada em valores familiares, crucial para a retenção e desenvolvimento de talentos. Saiba tudo.

PAULO MIGUEL CENICANTE E PAULO CENICANTE

A Fábrica dos Óculos nasceu em dezembro de 2018 e, em apenas seis anos, tornou-se um dos principais players no setor. Poderia contar-nos sobre os principais marcos e desafios que a empresa enfrentou durante este período de crescimento?

A intensidade do percurso faz-nos por vezes esquecer que temos apenas seis anos. Foram muitos os desafios deste caminho, como disse e está correto, em seis anos tornámo-nos um dos cinco maiores players no setor. Nunca ninguém o tinha conseguido em tão pouco tempo e o setor reagiu de uma forma energética, mas quando temos o público do nosso lado não há desafio inultrapassável. Todos os marcos foram importantes, cada uma das 18 inaugurações nos ensina algo sobre o nosso próprio projeto. Estamos num perpétuo aperfeiçoamento.

Sabemos que a missão da Fábrica dos Óculos se baseia em simplicidade, proximidade e competitividade. Assim, de que forma estes princípios influenciaram a estratégia de crescimento e expansão da marca ao longo dos anos?

Simplicidade, proximidade e competitividade são os pilares de tudo o que fazemos. Simplicidade porque acreditamos que só assim podemos ganhar a confiança do nosso cliente, temos um preço fechado perfeitamente identificado em cada zona da loja bem como um processo de venda que é facilmente compreensível pelo público. A proximidade tem sido patente na nossa expansão, queremos estar cada vez mais perto do nosso público. Só este ano entraremos em nove novas cidades que não estávamos presentes. Competitividade é a nossa promessa. Sem descurar a qualidade do nosso produto trabalhamos com a Essilor e com a Hoya que são as duas maiores marcas de lentes oftálmicas no mundo e garantimos o melhor preço do país.

A Fábrica dos Óculos está em processo contínuo de expansão, com um aumento significativo no número de lojas e, além disso, está a apostar em retail parks e shoppings. Como é que esta expansão e escolha estratégica de localizações tem impacto o crescimento da marca e a experiência do consumidor?

O nosso foco é o cliente, queremos estar nos lugares onde ele está. A escolha de Shoppings e Retail Parks acabou por ser uma consequência da nossa dinâmica comercial, hoje somos procurados pelos mais diversos centros comerciais e acreditamos que nos próximos anos estaremos em todas as principais superfícies comerciais. Encaramos as lojas de shopping e retail park com a mesma prioridade de as lojas de rua. O critério é a oportunidade e o encaixe no plano de expansão delineado.

Num setor tão competitivo, a inovação é crucial. Quais são as principais inovações que a Fábrica dos Óculos tem vindo a implementar, de forma a ser – cada vez mais – atrativa para os consumidores?

Sem dúvida. Temos de ter a consciência que a inovação em termos de produto, principalmente em relação a dispositivos médicos como lentes oftálmicas e contactologia, não são controladas pelos retalhistas. No entanto escolhemos os fornecedores líderes mundiais nestas áreas porque acreditamos no seu poder de inovação, marcas como a Essilor, a Hoya, a Alcon, estão entre as mais disruptivas empresas do mundo. Mas a inovação não se esgota no produto. Aplicamos as mais atualizadas práticas de gestão de recurso humanos e, dentro desse tema, temos inovado na forma que selecionamos as nossas equipas.

A proximidade, como anteriormente mencionado, é um dos valores centrais da Fábrica dos Óculos e reflete uma cultura de empresa familiar. Em que medida esta abordagem influencia a gestão e valorização do capital humano dentro da empresa?

Somos uma empresa familiar. Orgulhosamente familiar devo acrescentar. Tenho a sorte de poder gerir a empresa ao lado do meu pai, com quem tenho uma relação muitíssimo próxima, ele é o meu melhor amigo, parceiro e mentor. A

"SOMOS UMA EMPRESA FAMILIAR. ORGULHOSAMENTE FAMILIAR DEVO ACRESCENTAR. TENHO A SORTE DE PODER GERIR A EMPRESA AO LADO DO MEU PAI, COM QUEM TENHO UMA RELAÇÃO MUITÍSSIMO PRÓXIMA, ELE É O MEU MELHOR AMIGO, PARCEIRO E MENTOR"

empresa é marcadamente familiar, e esses valores marcam a organização no seu todo. Procuramos o espírito familiar dentro da empresa e por isso um dos critérios para entrar na equipa é ter a recomendação de um dos nossos elementos.

Posto isto, que iniciativas a empresa tem implementado para desenvolver e reter talentos? Como é que, estas ações, contribuem para a cultura organizacional e o sucesso contínuo da empresa?

Acreditamos que a retenção de talento é tão ou mais importante que o recrutamento. Temos várias ações que fazemos ao longo do ano que reforçam a cultura organizacional e acima de tudo temos práticas de gestão de recurso humanos que nos permitem acompanhar os nossos colaboradores ao longo dos anos. Posso destacar uma das nossas mais importantes campanhas internas chamado "Check-in. Semestralmente todos os colaboradores são ouvidos de forma individual sobre como veem a empresa e como se sentem em relação à cultura da mesma.

Por fim, quais são as principais metas e objetivos da Fábrica dos Óculos para os próximos anos? Existem planos para novas expansões ou inovações que gostaria de partilhar com os leitores?

O plano de expansão está apenas no início e a nossa meta é clara: queremos ser os líderes do nosso setor.

Apostámos na comercialização de produtos de elevada qualidade a baixo preço, essa aposta de redução das margens só era possível se o publico nos desse volume, e deu. Hoje temos uma base enorme de clientes fidelizados que confiam no nosso trabalho. Investimos de forma a angariar um conjunto não só de profissionais de excelência, mas seres humanos incríveis. Esta equipa merece tudo e sei que não me deixariam colocar a fasquia mais baixa. ■

"A Inovação e a Sustentabilidade sempre fizeram parte de Nós"

António Neto, CEO e Fundador da Ad Mare Solutions, revela a importância de continuar a promover um crescimento assente no pilar da sustentabilidade, assumindo assim na Ad Mare Solutions a personificação da confiança perante os seus clientes e parceiros.

Perpetuando um trilho assente na transparência, rigor e excelência, a Ad Mare Solutions é hoje um player de enorme relevância no domínio das soluções ambientais integradas, em particular ao nível da prevenção e combate à poluição no mar e ambientes terrestres. Contextualizando o nosso leitor, como é que a marca tem vindo a solidificar a sua posição no mercado e quais as valias que apresenta ao mesmo?

A nossa empresa tem vindo a impor-se no mercado mediante uma postura séria perante todos os nossos clientes. Numa área tão especifica como o combate a poluição no mar em que a escolha do equipamento é essencial, aconselhamos sempre os clientes de qual a melhor solução para o seu problema apresentando soluções. As nossas valias centram-se nas melhores relações qualidade preço dos nossos equipamentos e na componente técnico profissional da nossa equipa.

Um dos pontos que marcam a diferença da Ad Mare Solutions, é que a mesma perpetua três vertentes, ou seja, comercialização de equipamentos, formação e manutenção de equipamentos de combate a derrames. De que forma é que esta orgânica e forma de atuação vos distingue dos demais concorrentes em Portugal?

Esta orgânica foi a génese da formação da empresa, depois de alguns anos na parte operacional do combate derrames, fomos percebendo que as instituições tinham a falta da manutenção dos seus equipamentos e de formação técnica nesta área, assim decidimos abrir a empresa assente em três pilares, Comércio, Formação e Manutenção de equipamentos de combate a derrames. Fruto da nossa experiência, não nos limitamos a fazer manutenção aos equipamentos que comercializamos, fazemos também a outros equipamentos que o cliente possua de outra marca.

A formação é um dos pilares de atuação da marca. Essa formação está apenas direcionada para a vertente do combate a derrames, ou a Ad Mare Solutions, mais uma vez, vai mais além e aposta em outras vertentes formativas?

A Ad Mare Solutions tem como formação principal o treino e formação de equipas de combate a poluição no mar e ambientes terrestres, mas também possui no seu portfólio outras formações na área da segurança, adaptamos sempre a formação às necessidades do cliente, seja para o transporte de mercadorias perigosas seja para as operações portuárias.

ANTÓNIO NETO

Edificada em pleno ano de pandemia, a verdade é que a Ad Mare Solutions é hoje um player de enorme relevo, sendo que outra das suas distinções passa pelo formato das parcerias, basta ver que a marca é representante em Portugal de marcas de enorme relevo mundial. De que forma é que essas parcerias têm sido essenciais no sucesso da Ad Mare Solutions?

As parcerias têm sido fundamentais para o nosso crescimento, representamos algumas das marcas mais emblemáticas nas áreas que trabalhamos, como a DESMI-Enviro Care para equipamentos de combate a derrames, a Poralu Marine, o maior fabricante mundial de equipamentos de apoio a marinas, a DARÇY para materiais absorventes a Spiltech para equipamentos de recolha de detritos e a Resquinit, pensamos que é importante focarmo-nos numa marca especifica para cada equipamento e não sermos generalistas, só assim conseguimos dar toda a atenção ao cliente e apresentar a melhor solução.

Que análise é que faz deste setor em Portugal? Sente que é necessário continuar a fazer mais em prol do mar em Portugal e, desta forma, aproveitar mais e melhor as potencialidades do mar para o país?

Pensamos que nesta área do combate a poluição no mar poderia ser feito um pouco mais, sensibilizando as instituições para possuírem ferramentas que lhes permitam terem disponível meios e equipamentos de 1ª intervenção em quantidades mínimas que os façam atuar de forma célere e rápida, minimizando numa 1ª fase os impactos ambientais. Como sabemos, quanto mais rápido atuarmos em caso de derrame, menor é o impacto no meio ambiente, e muitas vezes curiosamente atualmente, os derrames não são no mar, mas sim em terra nas unidades industriais. Sabemos que muitas vezes, as entidades não possuem os kits´s de 1ª intervenção, dizendo sempre ou quase sempre que não tem condições de fazer face a um pequeno derrame, o que é pena, pois um pequeno investimento nesta área, faria toda a diferença ao nível do meio ambiente.

Do seu conhecimento e experiência, como é que podemos avaliar e analisar o país e os diversos players deste setor, comparativamente a outros congéneres europeus e mundiais? Estamos bem posicionados ou ainda estamos relativamente atrasados?

Neste setor, a Ad Mare Solutions, apresenta-se como uma empresa diferenciada com os nossos três pilares, Formação, Comércio e Manutenção de Equipamentos, é aí que somos diferentes, os outros concorrentes em Portugal, limitam-se à venda de equipamentos.

Fruto da nossa legislação em que o combate a derrames no mar é centrado no Plano Mar Limpo pensamos que estamos conforme as necessidades do País. Felizmente os grandes derrames deixaram de ocorrer, apesar do elevado tráfego marítimo na nossa costa, temos muitos poucos derrames, o ano passado tivemos somente cinco derrames intervencionados pela AMN-DCPM, no entanto os pequenos derrames aparecem sempre o que faz que este tipo de serviços seja sempre necessário, pois devemos estar sempre preparados para fazer face a um incidente.

A verdade é que existem dois pilares fulcrais na vossa atuação: Inovação e Sustentabilidade. Como é que se aliam estes dois vetores e

como é que os dois estão interligados com a uma filosofia sustentável e responsabilidade ambiental?

A inovação e a sustentabilidade sempre fizeram parte de nós, temos os equipamentos mais recentes na área do combate a derrames e na recolha de lixo em praia.

Ao nível de produtos/equipamentos de nomeada promovidos e utilizados pela Ad Mare Solutions, fale-nos um pouco daqueles que são promotores da redução da pegada ecológica e da sustentabilidade.

Ao nível dos produtos comercializados e promovidos por nós temos vários equipamentos que estão na vanguarda para ajudar apegada ecológica, temos o Enhancer da DESMI, já em funcionamento direcionado na recolha de lixos e detritos marinhos, nomeadamente plásticos e também o nosso robot de limpeza de praia o Bebot, que funciona a baterias e pode ser ajudado a carregar com energia solar, que já funciona no Algarve.

O Dia Europeu do Mar, celebrado no passado dia 20 de maio, e o Dia Mundial dos Oceanos, celebrado a 8 de junho. Quão importante são estas efemérides e como é essencial continuar a passar a mensagem de proteção dos mares e oceanos em prol da vida humana?

Estes dias referenciados no calendário são importantes para chamar a atenção das pessoas do quanto é importante preservar a vida nos Oceanos e de como ela é difícil de recuperar em caso de danos, no entanto a Ad Mare Solutions, tem a sua vertente social promovendo a preservação da vida marinha junto dos nossos amigos, clientes e instituições que se associam às nossas atividades de limpeza de praia como os escuteiros, temos essa vertente social fazendo eventos de recolha de lixo nas praias da Costa Oeste e Alentejana, o que muito nos orgulha, e temos todo o prazer em oferecer equipamentos dentro das nossas possibilidades para apoio ás atividades dos agrupamentos que se associam à recolha de lixos e detritos nas praias.

Nestas ações de limpeza, fazemos também uma pequena formação sobre o que poderá acontecer em caso de derrame na nossa costa, fruto da nossa experiência, sabemos que em muitos casos as ações iniciais assentam no voluntariado, no entanto ser só voluntário não chega, é necessário saber quais os procedimentos, para ao invés de estarmos a limpar o que está sujo, e não contaminar o que está limpo.

O que podemos continuar a esperar, de futuro, por parte da Ad Mare Solutions? Quais são os próximos desideratos da marca?

Continuaremos a ser uma marca proativa, nesta área do combate à poluição no mar e não só, apoiando as entidades portuárias com todo o nosso conhecimento e equipamentos caso o necessitem.

Estamos a abraçar outra área no controlo dos derrames e da poluição em ambientes terrestres, convidados pela FPAK (Federação Portuguesa de Automobilismo e Karting) aceitámos o desafio de desenvolver tapetes ambientais que ajudem a mitigar os pequenos derrames que possam ocorrer durante os abastecimentos nas provas de Rallys e Bajas. A FPAK sabendo da importância da parte ambiental no desporto automóvel está a promover as boas práticas durante os abastecimentos, contribuindo assim para um desporto automóvel mais amigo do ambiente.

Baseados nas determinações da FIA, estamos a desenvolver um tapete absorvente, com materiais desenvolvidos pela Ad Mare Solutions (já vamos na 3ª evolução do tapete), que ajudem a não contaminar os solos nas áreas de abastecimento.

Assim, a reboque do nosso tapete ambiental, temos um serviço de apoio aos clubes e organizadores de provas, em que disponibilizamos não só os tapetes, mas todo o serviço de limpeza e mitigação dos pequenos derrames (combustíveis e óleos) que ocorram nos abastecimentos e parques de assistência técnica. Neste momento estamos a prestar este serviço no Campeonato Nacional de Rallys assim como em algumas bajas. Temos alguns produtos que saem do que é comum na limpeza de solos, nomeadamente o asfalto, o que faz com que tenhamos os troços ou as pistas disponíveis mais rapidamente em caso de derrames.

Mas não queremos ficar por aqui, queremos crescer de forma sustentável e séria, promovendo sempre a confiança entre os nossos clientes, somente tratando os clientes como amigos podemos aconselhá-los da melhor forma, não olhando somente para a parte comercial. ■

ENIDH celebra 100 anos de Ensino e Excelência Marítima

Uma «viagem» de 100 anos da Escola Superior Náutica Infante D. Henrique, preenchida de paixão pelo Mar, compromisso com a Educação e dedicação à Comunidade Marítimo-Portuária culmina numa celebração memorável.

A Escola Superior Náutica Infante D. Henrique (ENIDH), localizada em Paços de Arcos, é uma instituição singular no panorama do Ensino Superior Politécnico em Portugal. Fundada em 1924, inicialmente sob a designação de Escola Náutica, a ENIDH comemora agora o seu centésimo aniversário, marcando, assim, um século de excelência e impacto significativo tanto a nível nacional como internacional.

UM PILAR DA EDUCAÇÃO MARÍTIMA EM PORTUGAL

A ENIDH é a única instituição de Ensino Superior Politécnico no país dedicada à formação de Oficiais da Marinha Mercante e quadros superiores do setor Marítimo-Portuário. Esta exclusividade reflete-se na sua capacidade de proporcionar uma formação profundamente especializada e focada nas necessidades específicas desta área vital para a economia e segurança nacional.

Com uma missão clara de oferecer uma formação sólida e abrangente, a ENIDH proporciona aos seus alunos conhecimentos científicos e técnicos de alto nível, tanto teóricos como práticos. A formação é concebida para desenvolver a capacidade de inovação, análise crítica e adaptação às constantes mudanças tecnológicas do setor, o que garante que os graduados desta instituição estejam sempre na vanguarda da indústria Marítima, prontos para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que emergem.

CENTRO DE EXCELÊNCIA E INOVAÇÃO

A ENIDH não se limita apenas ao ensino – também se destaca como um centro de criação, difusão e transmissão de cultura, ciência e tecnologia. A sua atividade abrange vários domínios, incluindo a formação profissional, investigação e prestação de serviços à comunidade, tanto a nível nacional como internacional. Esta abordagem holística e integrada permite à ENIDH formar profissionais altamente qualificados e contribuir para o avanço do conhecimento e das práticas no setor Marítimo-Portuário.

A ligação estreita com a comunidade e a indústria é uma das marcas distintivas da ENIDH. Através de parcerias estratégicas e colaborações com entidades públicas e privadas, a instituição assegura que os seus programas de ensino e formação, estejam alinhados com as necessidades reais do mercado. Este compromisso com a relevância e a qualidade resulta numa elevada taxa de empregabilidade dos seus graduados, que são altamente valorizados tanto no mercado nacional como internacional.

PREPARAÇÃO PARA O FUTURO

Além de formar profissionais prontos para ingressar no mercado de trabalho, a ENIDH também se dedica à atualização contínua dos conhecimentos dos profissionais ativos. A oferta de cursos de curta duração e pós-graduações complementa a formação de base e garante que os profissionais possam acompanhar as novas realidades e desafios do setor. Este foco na formação contínua é essencial num setor caracterizado pela rápida evolução tecnológica e pelas crescentes exigências de sustentabilidade e eficiência.

Certo é que, a ENIDH tem uma visão clara para o futuro, comprometida com a digitalização crescente dos navios e do negócio de shipping. Esta transformação digital exige novos requisitos de qualificação e formação - e a ENIDH está preparada para liderar esta mudança.

A instituição está, ainda, focada na sustentabilidade e na transição energética, promovendo uma economia azul que respeita o ambiente, enquanto maximiza o potencial económico dos recursos Marítimos.

100 ANOS DE ENIDH

O centésimo aniversário da ENIDH simboliza uma caminhada que reflete paixão pelo mar, um compromisso com um ensino de excelência e uma dedicação profunda à comunidade Marítimo-Portuária. Ao comemorar este século de vida, a ENIDH não honra só o seu passado ilustre – também reafirma a sua determinação em continuar a traçar a rota Marítima rumo a um futuro de inovação e sustentabilidade.

UMA COMEMORAÇÃO À ALTURA DO LEGADO

Um dos pontos altos das celebrações do centenário foi a Sessão Solene, que contou com a presença de ilustres convidados e figuras de destaque. Entre os momentos mais marcantes, destacou-se a receção a Sua Excelência o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa. Logo depois, o evento iniciou-se com o Hino Nacional interpretado pela Banda da Armada, que homenageou todos os que serviram na Marinha Mercante e na ENIDH desde a sua criação. Este momento solene foi seguido pelos discursos de várias personalidades de renome, nomeadamente o Presidente da ENIDH, Victor Franco Correia, a Secretária do Estado do Mar, Lídia Bulcão, o Presidente da Câmara Municipal de Oeiras, Isaltino Morais e o Presidente da República, Marcelo Rebelo de Sousa. Cada discurso refletiu sobre a importância histórica da ENIDH e enalteceu os seus contributos para o desenvolvimento do setor Marítimo-Portuário e para a formação de profissionais altamente qualificados.

A cerimónia incluiu ainda a inauguração de uma placa alusiva ao Centenário da ENIDH, um símbolo perpétuo do compromisso da instituição com a excelência e a formação de qualidade e a assinatura do Livro de Honra da ENIDH por parte do Presidente, o que simbolizou o reconhecimento e a valorização da instituição ao mais alto nível do Estado. A Revista Pontos de Vista teve o privilégio de estar presente nesta ocasião especial e de testemunhar, em primeira mão, a importância histórica e emocional deste centenário. Compreendemos, por isso que, não foi apenas uma celebração do passado, mas também um olhar firme e decidido para o futuro.

A ENIDH, com a sua rica história e visão futurista, continuará a navegar com determinação rumo a um vindouro promissor para a instituição e para o setor, em Portugal e no mundo. ■

A PALAVRA DOS PRESENTES

VICTOR FRANCO CORREIA,
PRESIDENTE DA ESCOLA SUPERIOR NÁUTICA INFANTE D. HENRIQUE

"A NOSSA TRADIÇÃO MARÍTIMA É UMA HERANÇA PRECIOSA"

"O protagonismo na celebração do centenário é para todos os que, ao longo destes 100 anos, dedicaram uma parte das suas vidas à Escola Superior Náutica Infante D. Henrique, para que hoje possamos celebrar um século de excelência e dedicação ao Ensino Marítimo. Assim, devemos recordar com respeito todos aqueles que contribuíram para a construção e crescimento desta instituição ao longo do tempo. Desde aqueles que a conceberam, aos professores, funcionários, alunos, dirigentes… cada um desempenhou um papel importante na história da instituição e contribuíram para o seu prestígio e sucesso. Ao longo destes 100 anos, a Escola Náutica desempenhou um papel fundamental na formação de profissionais com qualidade reconhecida internacionalmente. A nossa tradição Marítima é uma herança preciosa e a Escola Superior Náutica Infante D. Henrique, a par de algumas outras prestigiadas instituições, é um dos guardiões dessa herança (…) A Escola Náutica soube sempre manter a sua identidade. Pessoalmente, atribuo a maior importância a este facto. Neste momento, é importante realçar o papel vital que a Escola desempenhou na formação de Marítimos, Oficiais da Marinha Mercante e quadros superiores do setor Marítimo-Portuário e áreas afins. Os graduados desta instituição têm deixado uma marca de competência em todos os cantos do mundo (…)". ■

LÍDIA BULCÃO,
SECRETÁRIA DE ESTADO DO MAR

"100 ANOS A FORMAR GENTE QUE SE AVENTURA SEM MEDO NAS LIDES MARÍTIMAS É OBRA FEITA"

"100 anos de história não é coisa pouca, mesmo num país que tem no seu passado muitos séculos de vida no mar. E 100 anos a formar gente que se aventura sem medo nas lides Marítimas é obra feita, digna do Infante que outrora inspirou o nome e a ação. A mítica Escola de Sagres pode não passar de uma lenda, como hoje defendem muitos historiadores, mas a Escola Superior Náutica Infante D. Henrique é, pelo contrário, uma realidade presente seja a nível nacional como internacional. Por isso, hoje, Portugal também está de parabéns. Capitalizando o facto de, em 1924, ter sido um país suficientemente visionário para criar uma Escola pública virada para a Marinha Mercante. O desenvolvimento que o setor dos transportes Marítimos sofreu ao longo das décadas a nível global, deixou o mercado de trabalho bastante carenciado de profissionais qualificados para a Marinha Mercante. 100 anos depois, a ENIDH continua a ser a única instituição nacional de Ensino Superior dedicada à formação Marítima-Portuária, acumulando uma experiência consolidada na formação de Oficiais da Marinha Mercante e quadros superiores para o setor, com uma imersiva taxa de empregabilidade de 99%. Reconhecendo aqui que as suas diferentes áreas de formação colocam foco na qualidade, na segurança e na sustentabilidade e sublinhando a sua importância para o futuro da Economia do Mar, não pode a atual governação deixar de alavancar este potencial (…)". ■

ISALTINO MORAIS,
PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE OEIRAS

"SÃO 100 ANOS DE TRADIÇÃO NA FORMAÇÃO DE OFICIAIS NAVAIS DE EXCELÊNCIA"

"São 100 anos de tradição na formação de Oficiais Navais de excelência, que ao serviço de várias marinhas, têm desbravado os oceanos do mundo e levando o nome de Portugal a um patamar de destaque no panorama Marítimo internacional. Fundada em 1924, nasceu com a missão de formar os futuros Comandantes e Oficiais da Marinha Mercante Portuguesa. Desde então, tem vindo a superar consistentemente os desafios do tempo, adaptando-se às constantes mutações do setor Marítimo-Portuário, sem nunca perder de vista a sua essência: a de formar profissionais altamente qualificados, envolvidos em valores éticos e de um profundo sentido de missão. Ao longo da sua história, a Escola Náutica Infante D. Henrique tem sido palco da formação de milhares de homens e mulheres. Muitos deles assumem atualmente cargos de liderança em empresas armadoras, em organismos estatais, em organizações internacionais, em diversas áreas da sociedade civil, contribuindo para o desenvolvimento do país e para afirmação da sua posição estratégica no contexto global. Neste dia comemorativo, não podemos também deixar de recordar com saudade e admiração todos aqueles que, ao longo dos anos, dedicaram o seu tempo, talento e paixão, a esta Escola – professores, investigadores, funcionários e alunos, foram peças fundamentais da construção da história desta instituição única a nível nacional e uma referência a nível internacional (…)". ■

MARCELO REBELO DE SOUSA,
PRESIDENTE DA REPÚBLICA

"A ESCOLA TEM UM PATRONO ADEQUADO AOS SEUS OBJETIVOS: O INFANTE D. HENRIQUE"

"A Escola tem um Patrono adequado aos seus objetivos: o Infante D. Henrique, porque representa uma das correntes de pensamento e de ação em Portugal desde a nossa independência (…) a Escola Superior Náutica Infante D. Henrique é uma instituição, que é o mais difícil de ser em Portugal. Temos imensas realidades que se afirmam, mas não são instituições. As Forças Armadas são uma instituição, têm 700 anos. Mas na Academia, este feito é difícil e demora tempo. Esta Escola é uma instituição e já o era antes dos 100 anos. Agora, o que está a projetar é o futuro século e aquilo que vai desenvolver (…) termino com uma conclusão: uma instituição assim, que corresponde a uma vocação nacional, antiga, que tem uma génese muito rica, que se autonomiza quando se devia autonomizar, sabe fazer a mudança quando é preciso, que tem um espírito-corpo e que é uma instituição que está para durar, deve receber um reconhecimento do Estado Português. E qual é o reconhecimento óbvio para uma instituição como esta? Vou entregar, naturalmente, as insígnias, ao título de membro honorário da Ordem do Infante D. Henrique. Começou assim, continuou assim e será sempre assim". ■

ENIDH, pelos olhos do Presidente

Victor Franco Correia, Presidente da Escola Superior Náutica Infante D. Henrique, abordou, em entrevista, a história da instituição e realçou os desafios mais prementes da atualidade.

Enquanto Presidente da ENIDH, como observa a evolução da Instituição ao longo dos últimos 100 anos e quais foram os principais marcos que fizeram da mesma a referência nacional e internacional que é atualmente?

Inicialmente, em 1924, aquando da sua criação, através do Decreto-Lei nº 10084, foi designada por Escola Náutica e funcionava na Rua do Arsenal em Lisboa, na dependência da Escola Naval da Marinha de Guerra. Em novembro de 1936 foi publicado o Decreto-Lei nº 27214 que separou a Escola Náutica da Escola Naval, sendo esta transferida para o Alfeite. Em 1945 foi publicado o célebre Despacho 100 para a reorganização da marinha mercante portuguesa, ao abrigo do qual foram construídos 56 navios. Foi um período áureo da marinha mercante portuguesa. Em outubro de 1972 foram inauguradas as atuais instalações em Paço de Arcos, pelo Presidente da República, e a instituição adotou a designação de Escola Náutica Infante D. Henrique (ENIDH).

Em 1989 a Escola Náutica Infante D. Henrique foi integrada no sistema de Ensino Superior Politécnico através do Decreto-Lei nº 94/89. Só alguns anos mais tarde, em 2008, alterou a sua designação para Escola Superior Náutica Infante D. Henrique, que atualmente mantém. Durante muitos anos ofereceu os cursos para os oficiais da marinha mercante nas áreas de Pilotagem, de Máquinas Marítimas e de Radiotecnia. Em 1999 a instituição deixou de formar apenas os oficiais para a marinha mercante e incluiu nas suas ofertas formativas a área da gestão dos transportes marítimos, logística e portos. Ao longo dos anos as ofertas formativas da instituição foram dando resposta à evolução dos transportes marítimos e dos portos, com a criação de novos cursos, dispondo atualmente de uma oferta significativa de cursos de licenciatura, mestrado e também de cursos técnicos superiores profissionais.

Em 2022 foi inaugurado o novo Centro de Simulação Marítima com modernos simuladores marítimos nas áreas da navegação e das máquinas marítimas que permitiram um salto qualitativo importante na formação dos futuros diplomados nos cursos marítimos. Em 2024 está em construção o Centro Internacional de Segurança Marítima que permitirá no futuro melhorar muito a qualidade da formação na área da Segurança Marítima incluindo, por exemplo, o treino em espaços confinados, e o treino em combate a incêndios em condições mais próximas das reais e de forma mais sustentável para o ambiente, entre muitas outras importantes valências.

Em 2024 a Escola Superior Náutica Infante D. Henrique foi aprovada como membro da IAMU, International Association of Maritime Universities.

VICTOR FRANCO CORREIA

Fazendo uma reflexão ao passado, mas também ao presente, quais têm vindo a ser os principais desafios – e oportunidades – que a ENIDH enfrenta enquanto Escola Superior Náutica?

O principal desafio tem a ver com um grande desconhecimento, por parte dos jovens candidatos ao ensino superior, relativamente às saídas profissionais no setor marítimo e portuário que os cursos da ENIDH permitem. Existem uma enorme escassez de oficiais da marinha mercante a nível internacional. Os diplomados dos cursos marítimos têm uma empregabilidade praticamente total em navios nacionais ou internacionais, plataformas offshore, portos e áreas afins. Os níveis de remuneração praticados são muito superiores aos que atualmente se praticam em Portugal para os licenciados. Assim, um grande desafio consiste em aumentar a divulgação da Escola, dos seus cursos e das saídas profissionais. Particularmente os cursos de Engenharia têm tido procura inferior às vagas disponibilizadas e esta é uma realidade que queremos mudar. As profissões marítimas não são apresentadas aos jovens do ensino secundário como opções para prosseguimento dos estudos superiores. Num país com a nossa tradição marítima e quando tanto se fala do nosso desígnio marítimo e se pretende desenvolver a economia azul, deveríamos desenvolver ações concretas para mudar esta realidade logo ao nível do ensino básico e secundário.

De que forma a ENIDH está a adaptar os seus currículos e programas de formação para preparar os alunos para as novas exigências e tecnologias emergentes no setor marítimo-portuário?

O corpo docente e nomeadamente, os órgãos competentes, como o Conselho Técnico-científico e o Conselho de Certificação Marítima, estão atentos às novas necessidades de formação, nomeadamente considerando a transição energética do transporte marítimo e dos portos e a crescente digitalização. Igualmente estão atentos às alterações que venham a ocorrer ao nível das Normas Internacionais para a formação dos marítimos que são determinadas pela Organização Marítima Internacional (IMO), garantindo que os diplomados da ENIDH têm Certificações reconhecidas internacionalmente. Para garantir essa atualização o corpo docente participa em Conferencias Internacionais na área e nas reuniões da IMO e da EMSA, a agência europeia de segurança marítima. Em junho de 2024 vamos organizar a Conferencia Sustainable Initiatives in the Maritime Sector - SIM'24 - em colaboração com duas universidades da Noruega (NTNU e USN). Em novembro deste ano organizaremos outra Conferencia Internacional que oportunamente divulgaremos. Estas e outras iniciativas permitirão a troca de experiências e ideias e terão um impacto positivo na identificação das necessidades de atualização das formações.

Quais são os planos futuros da ENIDH para continuar a liderar na formação de profissionais do setor marítimo-portuário?

Continuar a modernização das instalações da Escola, dos seus laboratórios, infraestrutura informática, simuladores, meios de treino prático, será fundamental para manter e aumentar a qualidade da formação praticada. A manutenção dos edifícios é também muito importante e será realizada na medida do orçamento disponível ou no âmbito de programas específicos de financiamento que sejam disponibilizados. Será importante desenvolver mais a inovação, a investigação e desenvolvimento, por forma a produzir conhecimento útil às empresas do setor marítimo e portuário no âmbito da transição energética e da transição digital. Será igualmente muito importante alargar a oferta de formações ao longo da vida permitindo a atualização dos profissionais no ativo. Adicionalmente, teremos de incrementar a consciencialização para a sustentabilidade ambiental e a necessidade de preservar os Oceanos.

Por fim, no âmbito das comemorações do centenário da ENIDH, que mensagem especial gostaria de deixar a todos os que contribuíram direta indiretamente para a evolução desta Instituição ao longo dos seus 100 anos de vida?

Naturalmente que o prestígio que a Escola Superior Náutica Infante D. Henrique atualmente tem no setor marítimo se deve a todos aqueles que ao longo destes 100 anos dedicaram uma parte das suas vidas à instituição e aos diplomados que por todo o mundo demonstraram a sua competência profissional. Assim, devemos recordar com respeito todos aqueles que contribuíram para a construção e crescimento desta instituição ao longo do tempo. Desde aqueles que a conceberam, aos Professores, Funcionários, Alunos, Dirigentes, Ex-Alunos, cada um desempenhou um papel importante na história da instituição e contribuíram para o seu prestígio e sucesso. ■

"A MADEIRA É POLIGLOTA NO QUE DIZ RESPEITO A LÍNGUAS ESTRANGEIRAS, TEMOS EXCELENTES CONDIÇÕES DE VIDA, O CLIMA É AMENO, O REGIME FISCAL ATRATIVO, EXCELENTES CONDIÇÕES DE COMUNICAÇÃO, VOOS SEMANAIS DIRETOS PARA TODAS AS CAPITAIS EUROPEIAS E O CUSTO DE VIDA É MUITO ABAIXO DAS PRINCIPAIS CIDADES DO MUNDO"

TÂNIA CASTRO

"A Ilha da Madeira é profícua em atrair visitantes que acabam por se estabelecer cá"

Na vasta paisagem do Atlântico, a Madeira destaca-se não só pela sua beleza natural, mas também como um polo de atração para investidores estrangeiros. Neste contexto, Tânia Castro, Diretora-Geral da TPMc International Management Solutions abordou, em entrevista, o papel que a empresa tem desempenhado ao oferecer um suporte abrangente e personalizado, facilitando a entrada e o sucesso dos novos habitantes – e investidores – da região. Saiba quais são os seus benefícios concretos e a visão da empresa para o futuro num ambiente económico dinâmico e competitivo.

Para começar, sabemos que a TPMc International Management Solutions conta com quase três décadas de história. Nestes anos de imenso sucesso, quais foram os marcos cruciais que contribuíram para moldar a identidade da empresa?

A TPMc nasceu de uma necessidade de mercado. Já na altura havia vários investidores que residiam no estrangeiro a querer fazer investimento na Ilha, desde o imobiliário passando pelo comércio local. Nessa altura, nascia também o Centro Internacional de Negócios e a possibilidade de crescer internacionalmente era já uma certeza dentro e fora do País.

Ao longo dos anos, fomos construindo e expandindo a nossa rede de contactos internacional e neste momento conseguimos trabalhar com quase todas as jurisdições compatíveis com a legislação nacional.

A nossa filosofia e core-business assenta no acompanhamento pessoal e individual a cada cliente. Desde todos os atos legais necessários para constituir uma sociedade, até à assistência diária na faturação, contabilidade, administrativo, entre outros.

Há alguns anos, a esta parte, criámos também departamentos próprios para gerir as necessidades de clientes individuais que necessitem de assistência na área do IRS, Residente Não Habitual, aquisição imobiliária, inscrições nos organismos públicos, vistos de residência ou investimento, entre outros.

Na verdade, a TPMc cresce conforme o mercado também cresce, tentando acompanhar as necessidades.

É do conhecimento geral que a TPMc é, também, uma verdadeira Embaixadora da Ilha da Madeira. De uma forma geral – além daqueles que são os serviços da empresa – de que forma integra elementos distintivos da cultura e dos valores madeirenses na sua abordagem de negócios e na maneira como se relaciona com os clientes?

A Madeira é poliglota no que diz respeito a línguas estrangeiras, temos excelentes condições de vida, o clima é ameno, o regime fiscal atrativo, excelentes condições de comunicação, voos semanais diretos para todas as capitais europeias e o custo de vida é muito abaixo das principais cidades do mundo.

Temos escolas internacionais, possibilidade de viver à beira-mar e várias clínicas e hospitais privados.

A pandemia também ajudou muita gente a perceber que afinal o local onde vivemos é de extrema importância.

Vivemos num mundo global e as pessoas já se aperceberam disso.

A Madeira, neste momento, está a investir no mercado da tecnologia e comunicações – prova disso tem sido também o investimento e a posição de destaque que o Governo Regional tem dado a estes temas, com várias conferencias, Webinars e artigos sobre o tema.

Adicionalmente, um dos grandes objetivos passa também por tornar a Ilha mais consciente ao nível das energias renováveis, com vários programas de auxílio já em vigor.

A Ilha da Madeira é profícua em atrair visitantes que acabam por se estabelecer cá e podemos aplicar esta mesma visão ao País como um todo.

Quanto aos seus serviços, a TPMc abrange áreas fundamentais como contabilidade, jurídica e fiscal. Num contexto tão dinâmico como o da Ilha da Madeira, de que forma a empresa adapta e personaliza estes serviços para responder às necessidades em constante evolução dos seus clientes?

O nosso objetivo sempre foi, e é para isso que trabalhamos, nos tornarmos um parceiro para os nossos clientes. Construir confiança, respeito mútuo e tempo de qualidade para que o serviço seja sempre ao mais alto nível.

Dentro da estrutura da TPMc, existem vários departamentos e, cada um, tem uma ou várias equipas alocadas aos clientes que fazem parte da nossa carteira, dando assim primazia ao contacto direto. Neste momento os departamentos da TPMc englobam:

- Legal, Vistos e Residência, Contabilidade e Fiscal, Administrativo, Recursos Humanos, Recrutamento de pessoal, Estudos e Projetos, Informática e Acompanhamento Local/Family Office.

Equipas constituídas por pessoas jovens combinadas com pessoas mais experientes, onde trocam ideias, sugerem alternativas e cativam os clientes.

A nossa política assenta numa base de simplicidade. Tornar o sistema fiscal, legal e social mais simples para o investidor, de forma a que ele se possa concentrar nos negócios e nós possamos fazer a nossa parte, aligeirando a burocracia, os formalismos e os obstáculos típicos de um País novo para os clientes.

Dada a posição estratégica da Madeira como uma jurisdição atrativa para investimento, quais são os benefícios concretos que os empresários desfrutam ao escolherem este lugar como base para as suas operações comerciais? Neste sentido, como é que a TPMc facilita e otimiza essa experiência para os seus clientes?

O facto de Portugal ter cerca de 80 Tratados de Dupla Tributação assinados, muitos dos quais com Países target em termos de investimento e recursos naturais, como caso de Moçambique, Angola, Peru, China, entre outros.

Adicionalmente, a Madeira tem um regime de IRC de 14,7% para o regime geral, que permite concorrer com qualquer jurisdição internacio-

"O NOSSO OBJETIVO SEMPRE FOI, E É PARA ISSO QUE TRABALHAMOS, NOS TORNARMOS UM PARCEIRO PARA OS NOSSOS CLIENTES. CONSTRUIR CONFIANÇA, RESPEITO MÚTUO E TEMPO DE QUALIDADE PARA QUE O SERVIÇO SEJA SEMPRE AO MAIS ALTO NÍVEL"

nal. Somando a todos estes aspetos, a Madeira dispõe ainda do CINM, Centro Internacional de Negócios da Madeira, que a nível internacional permite chegar a uma taxa de IRC de 5%.

Se juntarmos todas estas condições fiscais e individuais com a qualidade de vida, então estamos perante um mercado que, sem sombra de dúvida, destoa pela positiva em relação aos restantes.

O Centro Internacional de Negócios da Madeira é reconhecido internacionalmente como um polo de atração para investidores estrangeiros. De que forma a TPMc aproveita esta vantagem competitiva para fornecer suporte e orientação aos investidores interessados em estabelecer-se na Ilha?

O Centro Internacional de Negócios da Madeira complementa todo um conjunto de características que destacam a Madeira de todas as outras jurisdições na Europa.

Juntando à qualidade de vida e a todas as vantagens competitivas já descritas cima, uma taxa de IRC de 5% para todos os negócios internacionais, nas mais variadas áreas de atuação. Neste momento, a Madeira possui cerca de 4000 trabalhadores diretos afetos a sociedades pertencentes ao Centro internacional de Negócios, continuando a atrair também novos residentes de vários outros Países para a nossa Ilha com o objetivo de trabalharem na área internacional. Daí termos criado, além dos habituais departamentos Corporate, vários departamentos virados essencialmente para as necessidades individuais.

A TPMc mantém, também, relações sólidas com diversos países e entidades que contribuem para dinamizar a economia da Madeira. Em que medida essas parcerias se traduzem em benefícios tangíveis para os clientes da empresa e para a própria Ilha?

A TPMc tem raízes profundas de colaboração com a Câmara de Comércio Luso-Britânica em Londres, onde colaboramos várias vezes ao ano nas conferências e nas feiras preparadas na capital britânica sob o título "Moving to Portugal".

Também temos uma colaboração estreita como associados com a Câmara de Comércio franco-lusófona, com a feitura de artigos para o mercado francês sobre as condições de atratividade da Ilha da Madeira. Estamos acompanhando clientes das mais diversas nacionalidades, pelo que estabelecer contactos institucionais e particulares torna-se prioritário.

A Madeira é especial por vários motivos além dos comerciais – também a qualidade de vida, o clima ameno e a gastronomia rica são destacados como pontos fortes. Dado este facto, como é que a TPMc promove e apoia essa qualidade de vida tanto para os seus colaboradores como para os clientes que escolhem investir na Ilha?

A Covid-19 trouxe uma nova perspetiva ao mercado da Madeira, as pessoas dão mais importância ao local onde vivem e trabalham. Às condições da região onde decidem educar as famílias e também aos Países onde querem investir. Nos últimos três anos passámos de uma quota de trabalho quase a 100% no Corporate internacional, para adicionar Corporate nacional, e muito trabalho de cariz individual - como por exemplo processos de residência, follow up imobiliário, fiscal individual, entre outros. Tudo isto é uma consequência da cada vez maior consciência dos investidores em classificar a Madeira como um destino de excelência para viver e trabalhar.

Outras as alterações que introduzimos ao melhorar as condições de trabalho das equipas foi o facto de as pessoas terminarem o trabalho semanal à sexta-feira às 13 horas, ficando com a parte da tarde livre, com fins de semana maiores, com mais tempo para a família e para os tempos livres. O equilíbrio é essencial para o desempenho das funções.

O dia 1 de julho é uma data especial para a Madeira, uma vez que é assinalado o Dia da Região Antónima da Madeira e das Comunidades Madeirenses. Enquanto CEO de uma empresa que representa (e bem) este Arquipélago, o que é que considera importante realçar no âmbito desta data e no ano em que vivemos?

Opto por celebrar as qualidades de resiliência dos madeirenses no geral: persistência, consistência e muito trabalho. Não é fácil habitarmos numa Ilha ultraperiférica na cauda da Europa, com necessidades constantes e mesmo assim, continuarmos a trabalhar para o crescimento do mercado em várias áreas de forma a não ficarmos 100% dependentes do turismo.

O presente é de sucessos somados, mas é tempo de pensar também no futuro. Quais são as perspetivas da TPMc no que diz respeito ao crescimento e expansão?

O nosso maior objetivo neste momento é flexibilizar os setores e as equipas. Com o mercado tão dinâmico como está ao nível das necessidades, temos de ter capacidade para nos adaptarmos às especificidades dos nossos clientes, que neste momento vão desde o típico e simples consultor individual que vem para a Madeira trabalhar oriundo de fora de Portugal e que necessita de um visto, de um NIF, de uma conta bancária, de contabilidade e de orientação sobre como o País está regulamentado e quais as obrigações e timings. Até ao grande empresário com várias estruturas societárias que precisa conhecer o sistema fiscal de vários países e como se complementam com o Português. A expansão para fora da Madeira neste momento é já uma realidade.

O desafio será sempre conseguir ler o mercado, ouvi-lo e perceber em que é que podemos ser úteis. ■

GAELLE ATTARDO E DAVID BURGOS

TMF GROUP
Compromisso de simplificar os Negócios Globais

Assumindo-se como um player de referência mundial, a TMF Group perpetua um serviço de excelência em prol dos seus clientes, fornecendo serviços de valia, eficiência e qualidade, assegurando que as diferentes operações decorram sem problemas e com sucesso. David Burgos, Diretor Comercial, do Grupo TMF e Gaëlle Attardo Diretora de Mercados de Capitais do Grupo TMF, revelaram como o sucesso dos clientes e parceiros de negócios é sempre a principal prioridade.

"NO TMF GROUP, DAMOS PRIORIDADE À APRENDIZAGEM E DESENVOLVIMENTO CONTÍNUOS. A NOSSA EQUIPA PARTICIPA REGULARMENTE EM PROGRAMAS DE CONHECIMENTO E EVENTOS DO SETOR PARA FICAR A PAR DAS ÚLTIMAS MUDANÇAS REGULATÓRIAS E MELHORES PRÁTICAS. ISSO GARANTE QUE ESTAMOS SEMPRE PREPARADOS PARA FORNECER AOS NOSSOS CLIENTES A ORIENTAÇÃO MAIS PRECISA E ATUALIZADA"

Desde a fundação da TMF Group, no final dos anos 80, a empresa tem prestado apoio a várias empresas locais e internacionais, através do seu escritório no Luxemburgo. Pode falar-nos um pouco sobre a evolução da presença da marca neste país ao longo dos anos?

Gaelle Attardo (GA) Desde a nossa edificação, registámos um crescimento significativo. Atualmente, o nosso escritório no Luxemburgo conta com mais de 350 profissionais, cada um com a sua experiência única para servir a nossa base de clientes diversificada. Operamos em mais de 86 jurisdições, com mais de 127 escritórios, +11k profissionais, e prestamos serviços de regulação e administração no terreno aos nossos +15.000 clientes, incluindo, mas não se limitando a instituições financeiras de topo, gestores de ativos, investidores de private equity e imobiliários, multinacionais e family offices, em todo o mundo. O nosso crescimento tem sido impulsionado pelo nosso empenho em compreender as necessidades únicas dos nossos clientes e em fornecer soluções personalizadas que os ajudam a navegar pelas complexidades do negócio internacional.

David Burgos (DB) Oferecemos um conjunto abrangente de serviços e estamos muito satisfeitos com a nossa presença global. A TMF Group fornece uma extensa gama de serviços adaptados para atender às necessidades exclusivas das empresas que operam no ambiente de negócios dinâmico e altamente regulamentado de Luxemburgo.

A TMF Group é reconhecida por oferecer uma ampla gama de serviços. Especificamente no Luxemburgo, quais são os principais serviços oferecidos pela marca e como é que os mesmos atendem às necessidades específicas das empresas que operam neste mercado?

DB Com foco nos nossos serviços, como administrador de fundos, por exemplo, a nossa equipa especializada em Luxemburgo fornece todos os serviços da Administração Central necessários para administrar estruturas de fundos - desde a instalação até à liquidação. Complementar a isso, e juntamente com o nosso departamento de serviços de Depositário e os nossos serviços relacionados com o Gestor de Fundos de Investimento Alternativo (AIFM) fornecidos através da TMF Fund Management, uma empresa afiliada da TMF Group, agregar valor à nossa solução totalmente integrada para estruturas alternativas de fundos de investimento, como Private Equity, Real Estate, Infrastructure, Private Debt e Venture Capital. Os nossos Serviços de Administração de Empréstimos, juntamente com nossa oferta completa relacionada às estruturas de Finanças Estruturadas e Mercados de Capitais, desempenham um papel importante na facilitação de transações nos principais centros financeiros do mundo. Os serviços de RH e folha de pagamento completam o quadro das nossas extensas capacidades.

GA Os serviços de gestão de fundos e administração de fundos são particularmente notáveis. Oferecemos uma gama completa de serviços de fundos, incluindo configuração, gestão, administração, contabilidade e serviços para investidores e acionistas. A nossa equipa de especialistas garante que os fundos sejam configurados corretamente, administrados de forma eficiente e cumpram todos os regulamentos relevantes e aplicáveis. Também fornecemos serviços de contabilidade detalhados para acompanhar o desempenho do fundo e fornecer relatórios transparentes aos investidores.

A equipa da TMF Luxemburgo é conhecida pelas suas qualificações e competências em gestão internacional, contabilidade, jurídico, entre outros. Em que medida a TMF Group garante que sua equipe local esteja sempre atualizada e preparada para lidar com as complexidades do ambiente regulatório de Luxemburgo?

GA No TMF Group, damos prioridade à aprendizagem e desenvolvimento contínuos. A nossa equipa participa regularmente em programas de conhecimento e eventos do setor para ficar a par das últimas mudanças regulatórias e melhores práticas. Isso garante que estamos sempre preparados para fornecer aos nossos clientes a orientação mais precisa e atualizada.

E não se trata apenas de números e regulamentos, mas também de uma ligação real, pois a aprendizagem e o desenvolvimento contínuos são os pilares da nossa filosofia. Estamos sempre à procura do próximo seminário informativo ou do próximo webinar que nos pode dar a vantagem não know how regulatório e nas melhores práticas do setor.

DB O nosso compromisso de estar sempre na linha da frente não se limita aos programas de conhecimento formal. Acreditamos no poder de construir relacionamentos e qual a melhor forma de trocar informações valiosas que num evento profissional? É nessas reuniões que os laços são criados e a conversa real acontece. Então, seja através de um seminário que desvenda as complexidades dos regulamentos mais recentes, um webinar que mostra as tendências da indústria de ponta ou um evento casual meet-and-greet, garantimos que nossa a equipa está completamente preparada.

GA Na TMF Group, queremos servir os nossos clientes no nosso melhor, e ficamos satisfeitos por fornecer insights preciosos com uma abordagem humana e sob medida. O nosso objetivo é fornecer aos nossos clientes um serviço de excelência e consistente com três pilares de

excelência de serviço: proatividade, capacidade de resposta e serviço de alta qualidade.

O Luxemburgo é um dos principais centros de administração de fundos da Europa. Como é que a TMF Group está posicionada para oferecer suporte adicional às necessidades locais neste setor? Quais os principais desafios e oportunidades que a empresa identifica neste mercado?

DB Como um dos principais centros de administração de fundos da Europa, o Luxemburgo apresenta um conjunto único de desafios e oportunidades. A TMF Group está bem posicionada para apoiar clientes neste setor, fruto do nosso profundo conhecimento das regulamentações locais e da nossa ampla experiência em gestão e administração de fundos. Vemos a digitalização em curso do setor e o foco crescente nos fatores ESG como tendências-chave que moldam o futuro da administração de fundos no Luxemburgo.

GA Além disso, o Luxemburgo não é apenas um centro significativo para a administração de fundos, com uma reputação que se estende globalmente, mas, de acordo com fontes públicas, é o segundo maior centro de fundos de investimento do mundo, sendo que os Estados Unidos são o primeiro, com os fundos domiciliados no Luxemburgo representando mais de 5,5 biliões de euros em ativos (Assets Under Management), e distribuídos em mais de 80 países, com especial enfoque na Europa, Ásia, América Latina e Médio Oriente.

DB Olhando para os desafios e oportunidades dos mercados em que operamos, assistimos a uma mudança de paradigma como resultado da ascensão do ESG. Os investidores estão cada vez mais a alinhar os seus portfólios com os seus valores, e nós estamos a facilitar essa transição. Além disso, a revolução das fintech está a remodelar a indústria dos serviços financeiros e a administração de fundos não é exceção. Aproveitamos tecnologia de ponta para agilizar as operações, aprimorar a segurança dos dados e fornecer insights em tempo real. As nossas plataformas digitais capacitam os clientes com ferramentas para uma melhor tomada de decisões, enquanto o nosso compromisso com a inovação garante que permanecemos na vanguarda da transformação digital do setor.

GA Ao olharmos para o futuro, a TMF Group continua comprometida em abraçar essas tendências e aproveitá-las para oferecer um serviço incomparável. A digitalização do setor e o foco crescente em ESG não são apenas tendências; são os novos referenciais de excelência na administração de fundos. No Luxemburgo, um centro de inovação financeira, o Grupo TMF está preparado para liderar o processo.

Com um ambiente regulamentar sofisticado e um mercado financeiro robusto, o Luxemburgo atrai muitas empresas globais. Então, como avaliam o atual ambiente de negócios no país? Que tendências ou mudanças recentes analisam como tendo impacto nas operações dos clientes?

DB O ambiente regulatório sofisticado e o mercado financeiro robusto são essenciais no Luxemburgo, revelando assim um país atraente para empresas globais. Vemos um ambiente empresarial positivo no país, caracterizado por um forte desempenho económico e um quadro regulamentar pró-negócios. No entanto, a crescente complexidade das regulamentações e o ritmo acelerado das mudanças tecnológicas são tendências que podem impactar as operações dos nossos clientes.

GA Precisamos de mencionar a conhecida reputação do Luxemburgo e como centro financeiro com classificação triplo A não é apenas um testemunho da sua estabilidade económica, mas também um farol para empresas globais que procuram um clima de negócios fiável e vantajoso. O sofisticado ambiente regulamentar do país é uma pedra angular da sua reputação internacional, proporcionando um quadro seguro e transparente que é essencial para manter uma reputação estelar no mercado global.

A importância de uma regulamentação robusta não pode ser exagerada, especialmente quando se trata de investidores institucionais. Estas entidades procuram jurisdições que não só prometam retornos financeiros, mas também ofereçam um compromisso com a excelência regulatória. O quadro regulamentar do Luxemburgo foi concebido para proteger os investidores e garantir práticas de mercado justas, tornando-o num destino preferido para aqueles que valorizam a integridade e a segurança nos seus investimentos.

DB O Luxemburgo continua a prosperar como um ponto de referência internacional para serviços financeiros, e a sua capacidade de adaptação a um ritmo rápido da mudança tecnológica, particularmente no setor fintech, solidifica ainda mais a sua posição como um centro com visão de futuro. Esta agilidade é crucial à medida que navegamos pelas complexidades de um cenário de mercado em evolução, garantindo que os nossos clientes estão bem equipados para enfrentar os desafios e aproveitar as oportunidades que temos pela frente. Em conclusão, a combinação de regulamentação robusta, forte desempenho económico e inovação tecnológica do Luxemburgo cria um ambiente

onde as empresas podem florescer. O Grupo TMF reconhece esses atributos e está preparado para aproveitá-los em benefício dos nossos clientes, garantindo que eles permaneçam na vanguarda de seus respetivos setores.

Quais os setores ou indústrias no país que oferecem as maiores oportunidades para os clientes do Grupo TMF? Como a empresa os ajuda a maximizar os diversos benefícios desse mercado?

GA Vemos oportunidades significativas para nossos clientes. A TMF Group ajuda a maximizar essas oportunidades fornecendo suporte especializado, desde o estabelecimento de operações no Luxemburgo até à gestão da conformidade regulatória e da otimização dos processos de negócios. A nossa experiência garante uma integração perfeita e bem-sucedida neste mercado dinâmico.

DB Além disso, temos o prazer de anunciar o recente lançamento do TMF Group Global Business Complexity Index (GBCI) 2024, que oferece uma análise abrangente baseada em 292 indicadores, esclarecendo as complexidades de fazer negócios além-fronteiras e os vários graus de complexidade em 79 jurisdições.

GA Em linha com os insights do GBCI 2024, reconhecemos as oportunidades crescentes para os nossos clientes, especialmente nas áreas de serviços financeiros, tecnologia e finanças sustentáveis. Esses setores estão no centro da evolução dos negócios globais e a TMF Group está na vanguarda, fornecendo consultoria especializada e um suporte incomparável. Estamos muito orgulhosos do GBCI 2024 e entendemos que, mais do que apenas um relatório, é uma prova do nosso compromisso em simplificar a natureza complexa dos negócios globais. À medida que abraçamos os desafios e oportunidades de repensar a globalização, a TMF Group continua a ser um parceiro de confiança para transformar esses insights em estratégias viáveis para o sucesso transfronteiriço.

Por fim, de olho no futuro, quais são os principais objetivos e inovações do Grupo TMF para o mercado luxemburguês? Existem novos serviços ou expansões planeadas que possam interessar aos clientes atuais e potenciais?

DB Olhando para o futuro, o Grupo TMF está preparado para manter o crescimento, impulsionado pela inovação e um foco constante nas necessidades dos clientes. Os nossos planos envolvem soluções pioneiras que irão acrescentar um valor significativo aos nossos clientes no Luxemburgo. O sucesso dos nossos clientes e parceiros de negócios é nosso e é a nossa prioridade.

GA A TMF Group orgulha-se de oferecer serviços de excelência e esforça-se para fornecer serviços contínuos, eficientes e de alta qualidade a todos os clientes, garantindo que suas operações funcionam sem problemas e com sucesso. A nossa paixão é atender bem os nossos clientes e, para demonstrar isso, criamos equipas dedicadas, atendendo diversas regiões e compostas por falantes nativos. Esta estratégia não só promove uma comunicação eficaz, mas também cultiva uma compreensão mais profunda das necessidades únicas dos nossos clientes. O nosso compromisso é inabalável: prestar um serviço excecional e adaptado às distintas necessidades de cada cliente, garantindo a sua satisfação e sucesso.

DB Na verdade, entendemos que os nossos clientes estão no centro de tudo o que fazemos e a nossa ambição é aproveitar a tecnologia de ponta para melhorar a nossa oferta de serviços, mantendo ao mesmo tempo a dinâmica pessoal que distingue o nosso negócio. Acreditamos que a integração da tecnologia não significa perder a ligação humana; em vez disso, permite-nos prestar serviços com maior eficiência e precisão. Ao olharmos para o futuro, estamos conscientes da importância crescente dos critérios Ambientais, Sociais e de Governação (ESG). O nosso compromisso com esses princípios é inabalável e pretendemos incorporá-los profundamente nas nossas práticas comerciais.

GA Além disso, o nosso GFIA é uma prova da nossa dedicação à excelência regulamentar e da nossa capacidade de operar à escala global. Foi particularmente emocionante, este ano, participar no Seminário LPEA Private Equity, realizado em Lisboa. O evento foi um sucesso enorme, e ficamos extremamente satisfeitos por percebermos o grande interesse demonstrado pelo público nos nossos serviços e na nossa perspetiva para o futuro e para o mercado. Foi um momento em que tivemos a oportunidade de falar sobre as nossas soluções de sucesso. Além disso, os nossos serviços de Gestor de Fundos de Investimento Alternativo (AIFM) personificam a nossa dedicação à adaptabilidade e excelência. Ao delegar a administração do portfólio à TMF Group, os clientes beneficiam de nosso suporte abrangente, que inclui gestão de riscos, relatórios regulatórios e estratégias de captação de capital. Os nossos serviços de GFIA são concebidos para proporcionar aos clientes a liberdade de se concentrarem nas suas principais atividades de investimento, com a certeza de que as suas responsabilidades administrativas estão nas mãos de especialistas.

DB Também reconhecemos que muitos dos nossos clientes procuram a centralização e a consolidação de serviços e provedores para operações e governança simplificadas. Dada a nossa presença global e a nossa oferta abrangente de soluções integradas, estamos na melhor posição para responder a estas ambições. ■

GAELLE ATTARDO AND DAVID BURGOS

TMF GROUP
Committed to simplifying Global Business

Assuming itself as a world-renowned player, TMF Group perpetuates an excellent service for its customers, providing valuable, efficient and quality services, ensuring that different operations run smoothly and successfully. David Burgos, Commercial Director, TMF Group and Gaelle Attardo, Market Head of Business Development for Luxembourg, Germany, and Switzerland, revealed how the success of clients and business partners is always the top priority.

"AT TMF GROUP, WE PLACE A HIGH PRIORITY ON CONTINUOUS LEARNING AND DEVELOPMENT. OUR LUXEMBOURG TEAM REGULARLY PARTICIPATES IN TRAINING PROGRAMS AND INDUSTRY EVENTS TO STAY ABREAST OF THE LATEST REGULATORY CHANGES AND BEST PRACTICES. THIS ENSURES THAT WE ARE ALWAYS PREPARED TO PROVIDE OUR CLIENTS WITH THE MOST ACCURATE AND UP-TO-DATE GUIDANCE"

Since TMF Group foundation in the late 80s, the company has provided support to a number of local and international companies, via its Luxembourg office. Could you tell us a little about the evolution of the brand's presence in this country over the years?

Gaelle Attardo (GA) Since the foundation of TMF Group, we have experienced significant growth. Today, our Luxembourg office is home to more than 350 professionals, each bringing their unique expertise to serve our diverse client base. We operate in over 86 jurisdictions, with more than 127 offices, +11k proffessionals, and provide on-the-ground regulatory and administration services to our +15,000 clients, including but not limited to top-tier financial institutions, asset managers, private equity and real estate investors, multinationals and family offices, worldwide. Our growth has been driven by our commitment to understanding the unique needs of our clients and delivering tailored solutions that help them navigate the complexities of international business.

David Burgos (DB), We offer a comprehensive suite of services and we are delighted with our global footprint. TMF Group provides an extensive array of services tailored to meet the unique needs of companies operating within the dynamic and highly regulated Luxembourg business environment.

TMF Group is recognized for offering a wide range of services. Specifically in Luxembourg, what are the main services offered by the brand and how do they meet the particular needs of companies operating in this market?

DB Focusing on our services, as fund administrator, for example, our specialist team in Luxembourg provides all Central Administration services required to administer fund structures - from setup to liquidation. Complementary to that and alongside with our Depositary services department and our Alternative Investment Fund Manager (AIFM) related services provided through TMF Fund Management, an affiliated company of TMF Group, add value to our fully integrated solution for alternative investment funds structures such as Private Equity, Real Estate, Infrastructure, Private Debt and Venture Capital. Our Loan Administration Services, alongside with our complete offer related to Structured Finance and Capital Markets structures play an important role in facilitating transactions in the world's leading financial centers. HR and Payroll services complete the picture of our extensive capabilities.

GA Fund management and fund administration services are particularly noteworthy. We offer a full range of fund services including fund setup, management, administration, accounting, and investor and shareholders servicing. Our team of experts ensures that funds are set up correctly, administered efficiently, and comply with all relevant and applicable regulations. We also provide detailed accounting services to keep track of fund performance and provide transparent reporting to investors.

The TMF Luxembourg team is known for its high qualifications in international management, accounting, legal, among others. To what extent does TMF Group ensure that its local team is always up to date and prepared to deal with the complexities of the Luxembourg regulatory environment?

GA At TMF Group, we place a high priority on continuous learning and development. Our Luxembourg team regularly participates in training programs and industry events to stay abreast of the latest regulatory changes and best practices. This ensures that we are always prepared to provide our clients with the most accurate and up-to-date guidance.

And it is not just about numbers and regulations, it is also about real engagement as continuous learning and development are the cornerstones of our philosophy. We are always on the lookout for the next informative seminar or the upcoming webinar that could give us the edge in regulatory wisdom and industry best practices.

DB Our commitment to staying ahead of the curve isn't limited to formal training programs. We believe in the power of building up relationships and what better way to exchange valuable insights than over a professional event? It is at these gatherings where the ties are loosened, and the real talk happens.

So, whether it is through a seminar that unpacks the complexities of the latest regulations, a webinar that showcases cutting-edge industry trends, or a casual meet-and-greet event, we ensure that our team is equipped with knowledge.

GA At TMF Group we want to serve our clients at our very best, and we are happy to provide them with valuable insights blended with a human and bespoken approach. Our aim is to provide our clients with a flawless service and we believe in three service excellence behaviors: procativeness, responsiveness, and high quality service.

Luxembourg is one of the main fund administration centers in Europe. How is TMF Group positioned to offer additional support for local requirements in this sector? What are the main challenges and opportunities that the company identifies in this market?

DB As one of Europe's leading fund administration centers, Luxembourg presents a unique set

of challenges and opportunities. TMF Group is well-positioned to support clients in this sector, thanks to our deep understanding of local regulations and our extensive experience in fund management and fund administration. We see the ongoing digitalization of the sector and the increasing focus on ESG factors as key trends shaping the future of fund administration in Luxembourg.

GA Furthermore, Luxembourg is not only significant hub for fund administration, with a reputation that extends globally but, according to public sources, it is the second largest investment funds center in the world, trailing only the United States, with Luxembourg domiciled funds representing over €5.5 trillion in assets (Assets Under Management), and distributed in more than 80 countries, with a particular focus on Europe, Asia, Latin America, and the Middle East.

DB Looking at the challenges and opportunities of the markets we are operating in, we are witnessing a paradigm shift as a result of the riase of the ESG. Investors are increasingly aligning their portfolios with their values, and we at TMF Group are facilitating this transition.

Moreover, the fintech revolution is reshaping the financial services industry, and fund administration is no exception. We leverage cutting-edge technology to streamline operations, enhance data security, and provide real-time insights. Our digital platforms empower clients with tools for better decision-making, while our commitment to innovation ensures we remain at the vanguard of the sector's digital transformation.

GA As we look to the future, TMF Group remains committed to embracing these trends and harnessing them to deliver unparalleled service. The digitalization of the sector and the increasing focus on ESG are not just trends; they are the new benchmarks of excellence in fund administration. In Luxembourg, a hub of financial innovation, TMF Group is poised to lead the charge.

With a sophisticated regulatory environment and a robust financial market, Luxembourg attracts many global companies. So how do you assess the current business environment in the country? What recent trends or changes do you see as having an impact on your clients' operations?

DB Luxembourg is an attractive destination for global companies due to its sophisticated regulatory environment and robust financial market. We see a positive business environment in the country, characterized by strong economic performance and a pro-business regulatory framework. However, the increasing complexity of regulations and the rapid pace of technological change are trends that could impact our clients' operations.

GA We need to mention the well known Luxembourg reputation and as a triple-A rated financial center is not just a testament to its economic stability but also a beacon for global companies seeking a reliable and advantageous business climate. The country's sophisticated regulatory environment is a cornerstone of its international acclaim, providing a secure and transparent framework that is essential for maintaining a stellar reputation in the global market.

The importance of robust regulation cannot be overstated, especially when it comes to institutional investors. These entities look for jurisdictions that not only promise financial returns but also offer a commitment to regulatory excellence. Luxembourg regulatory framework is designed to protect investors and ensure fair market practices, making it a preferred destination for those who value integrity and security in their investments.

DB Luxembourg continues to thrive as an international reference point for financial services, its ability to adapt to the rapid pace of technological change, particularly in the fintech sector, further solidifies its position as a forward-thinking hub. This agility is crucial as we navigate the complexities of an evolving market landscape, ensuring that our clients are well equipped to face the challenges and seize the opportunities that lie ahead.

In conclusion, Luxembourg's blend of robust regulation, strong economic performance, and technological innovation creates an environment where businesses can flourish. TMF Group recognizes these attributes and is poised to leverage them to the advantage of our clients, ensuring that they remain at the forefront of their respective industries.

Which sectors or industries in the country offer the greatest opportunities for TMF Group's clients? How does the company help them maximize the various benefits of this market?

GA We see significant opportunities for our clients. TMF Group helps to maximize these opportunities by providing expert support, from setting up operations in Luxembourg to managing regulatory compliance and optimizing business processes.

Our expertise ensures a seamless and successful integration into this dynamic market.

DB Also, we are pleased to announce the recent launch of the TMF Group Global Business

Complexity Index (GBCI) 2024 offering a comprehensive analysis based on 292 indicators, shedding light on the intricacies of doing business across borders and the varying degrees of complexity in 79 jurisdictions.

GA In line with the insights from GBCI 2024, we recognize the burgeoning opportunities for our clients, particularly in the realms of financial services, technology, and sustainable finance. These sectors are at the heart of global business evolution, and TMF Group is at the forefront, providing expert advice and unparalleled support.

We are very proud of our GBCI 2024, and we understand is more than just a report: it is a testament to our commitment to simplifying the complex nature of global business. As we embrace the challenges and opportunities of rethinking globalisation, TMF Group remains your trusted partner in turning these insights into actionable strategies for cross-border success.

Finally, with an eye to the future, what are TMF Group's main goals and innovations for the Luxembourg market? Are there any new services or expansions planned that might interest current and potential clients?

DB Looking ahead, TMF Group is poised for growth, driven by innovation and a steadfast focus on client needs. Our plans involve pioneering solutions that will add significant value for our clients in Luxembourg. The success of our clients and buiness partners is ours, and is our priority.

GA TMF Group prides itself on delivering flawless service, strives to provide seamless, efficient, and high-quality services to all our clients, ensuring their operations run smoothly and successfully.

Our passion is the service to our clients, and to demonstrate this, we have even assembled dedicated teams, serving different regions and staffed by native speakers. This strategy not only fosters effective communication but also cultivates a deeper understanding of our clients' unique needs. Our commitment is unwavering: deliver exceptional service tailored to the distinct requirements of each client, ensuring their satisfaction and success.

DB Actually, we understand that our clients are at the heart of everything we do and our ambition is to harness cutting-edge technology to enhance our service offerings, while maintaining the personal touch that distinguishes our business. We believe that the integration of technology does not mean losing the human connection; rather, it enables us to deliver services with greater efficiency and precision.

As we look to the future, we are mindful of the growing importance of Environmental, Social, and Governance (ESG) criteria. Our commitment to these principles is unwavering, and we aim to embed them deeply within our business practices.

GA Furthermore, our AIFM is a testament to our dedication to regulatory excellence and our ability to operate on a global scale. It was particulary exiting this year to participate in the LPEA Private Equity Seminar held in Lisbon. The event was a resounding success, and we were thrilled to see the strong interest shown by the public in our services and our perspecive for the future and for the market, we had the opportuntiy to talk about our succesful solutions. our Alternative Investment Fund Manager (AIFM) services embody our dedication to adaptability and excellence. By delegating portfolio administration to TMF Group, clients benefit from our comprehensive support, which includes risk management, regulatory reporting, and capital raising strategies. Our AIFM services are designed to provide clients with the freedom to focus on their core investment activities, secure in the knowledge that their administrative responsibilities are in experts´ hands.

DB We also recognize that many of our clients seek centralisation and consolidation of services and providers for streamlined operations and governance. Given our global footprint and our comprehensive offer, integrated solutions, we are in the best position to respond to these ambitions. ■

"WE ALSO RECOGNIZE THAT MANY OF OUR CLIENTS SEEK CENTRALISATION AND CONSOLIDATION OF SERVICES AND PROVIDERS FOR STREAMLINED OPERATIONS AND GOVERNANCE. GIVEN OUR GLOBAL FOOTPRINT AND OUR COMPREHENSIVE OFFER, INTEGRATED SOLUTIONS, WE ARE IN THE BEST POSITION TO RESPOND TO THESE AMBITIONS"

Cardif Lux Vie:
Um modelo Único, Sólido e Competitivo

Um Grupo sólido, uma ampla cobertura internacional e uma expertise multidisciplinar de ponta, Juan José Rodríguez García, Chief Wealth Management Officer, explica por que razão o modelo da Cardif Lux Vie lhe confere uma posição única no mercado de seguros de vida luxemburguês.

JUAN JOSÉ RODRÍGUEZ GARCÍA

O que vos caracteriza no mercado de seguros de vida luxemburguês?

Se hoje somos um protagonista incontornável no mercado de seguros de vida luxemburguês, tal deve-se ao facto de nos apoiarmos num modelo único, sólido e competitivo.

Oferecemos uma cobertura geográfica praticamente inédita, que dá resposta às necessidades específicas dos clientes de bancos privados. Propomos as nossas soluções aos residentes de 6 países europeus e de 10 países fora do EEE. Em todos os lugares onde propomos os nossos serviços, apoiamo-nos em conhecimentos especializados no domínio jurídico e fiscal.

Realizamos um trabalho de fundo para diversificar a nossa oferta, assim como para estarmos aptos a dar resposta aos pedidos dos nossos parceiros através da elaboração de soluções sob medida. De facto, propomos um universo de investimento muito vasto e uma estrutura de contrato particular em termos de escolha de suportes de investimento, que podem ser, combinados ou não no âmbito do mesmo contrato (Fundo Interno Dedicado, Fundo de Seguro Especializado, Fundo Interno Coletivo, Fundo Externo, Fundo Geral).

Por último, colocamos a noção de parceria no centro do nosso modelo de negócio, tendo como leitmotiv a criação conjunta de valor, através de um modelo B-to-B-to-C em arquitetura aberta.

De que forma conseguem dar resposta às novas expectativas dos vossos parceiros?

Desde há vários anos, que todos avançamos num ambiente macroeconómico em constante evolução. As companhias de seguros têm de se reinventar constantemente e demonstrar grande agilidade.

A nosso lema é o coletivo. Sabemos desde há muito tempo que, para sermos céleres no «time to market», temos de encurtar os caminhos de resposta e otimizar a nossa organização. Há que começar pelo pedido do parceiro e organizar todos os serviços impactados por esse desafio, para lhe dar uma resposta eficaz. É, por exemplo, aquilo que fazemos ao anunciarmos a identificação de vários Fundos de Private Equity ou a integração de Produtos Estruturados de campanha nos nossos FAS ou FIC. Estamos a dar resposta a uma procura destas categorias de ativos que ocupam a partir de agora um lugar de pleno direito no seio dos contratos de seguro.

Quais são os desenvolvimentos mais recentes em termos jurídicos e fiscais em Portugal, e quais são as grandes tendências em matéria de Wealth Management?

Decorrida a primeira metade do ano de 2024, podemos fazer uma primeira apreciação sobre as medidas que afetaram os investidores, residentes fiscais portugueses em 2023. Para além do facto de a Lei das finanças portuguesa, aprovada em 2022 e em vigor desde 1 de janeiro de 2023 (Lei n.º 24-D/2022 de 30 de dezembro)[1], ter revisto, entre outro aspeto a tributação dos ganhos de capital especulativos sobre contas de valores mobiliários, não podemos ignorar a atualidade do momento, designadamente o fim programado do Regime dos Residentes Não Habituais (RNH), que foi aprovado pelo Parlamento português no quadro da nova lei do orçamento para 2024. Esta medida faz temer uma descida da atratividade económica do país relativamente a outros países europeus que mantêm políticas financeiras apelativas para investidores estrangeiros.

Entretanto, importa recordar que, neste contexto político e económico instável, o contrato de seguro de vida e as suas vantagens continuam a ser objeto de apreciação por parte das autoridades locais. Nenhuma alteração impactou o quadro jurídico e fiscal desta solução, que continua a constituir uma ferramenta patrimonial incontornável para os residentes em Portugal que pretendam organizar a transmissão, a preservação e a valorização do seu património financeiro.

Em que medida fazer parte do grupo BNP Paribas representa um trunfo?

Eu diria que a força do nosso modelo reside na possibilidade de nos apoiarmos num grande grupo sólido e num conjunto de acionistas de qualidade. Isso permite apoiar o nosso desenvolvimento a longo prazo e no quadro de risco controlado. Permite-nos igualmente tirar partido de todos os conhecimentos especializados do Grupo, nomeadamente numa abordagem de investidor responsável. O conjunto dos nossos parceiros (corretores, bancos privados, bancos depositários e gestores de ativos) com os quais trabalhamos em arquitetura aberta também beneficiam da tranquilidade esperada nesses temas. ■

1 O novo parágrafo 14 do artigo 72.º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares.

Cardif Lux Vie:
A Unique, Solid and Competitive Model

A solid Group, broad international coverage and cutting-edge multidisciplinary expertise, Juan José Rodríguez García, Chief Wealth Management Officer, explains why Cardif Lux Vie's model gives it a unique position in the Luxembourg life insurance market.

What characterizes you in the Luxembourg life insurance market?

If today we are an unavoidable protagonist in the Luxembourg life insurance market, this is due to the fact that we are supported by a unique, solid and competitive model. We offer practically unprecedented geographic coverage, which responds to the specific needs of private bank customers. We offer our solutions to residents of 6 European countries and 10 countries outside the EEA. Everywhere we offer our services, we rely on specialized knowledge in the legal and tax fields.

We carry out extensive work to diversify our offer, as well as to be able to respond to our partners' requests by developing tailor-made solutions. In fact, we propose a very vast investment universe and a particular contract structure in terms of choosing investment supports, which can be combined or not within the scope of the same contract (Dedicated Internal Fund, Specialized Insurance Fund, Collective Internal Fund, External Fund, General Fund). Finally, we place the notion of partnership at the center of our business model, with the leitmotiv being the joint creation of value, through a B-to-B-to-C model in open architecture.

How do you manage to respond to your partners' new expectations?

For several years now, we have all been moving forward in a constantly evolving macroeconomic environment. Insurance companies have to constantly reinvent themselves and demonstrate great agility. Our motto is collective. We have known for a long time that, to be faster in "time to market", we have to shorten response paths and optimize our organization. It is necessary to start with the partner's request and organize all the services impacted by this challenge, to provide an effective response. This is, for example, what we do when we announce the identification of several Private Equity Funds or the integration of Structured Campaign Products into our FAS or FIC. We are responding to a demand for these categories of assets that now occupy a full place within insurance contracts.

What are the most recent developments in legal and tax terms in Portugal, and what are the major trends in Wealth Management?

After the first half of 2024, we can make a first assessment of the measures that affected investors, Portuguese tax residents in 2023. In addition to the fact that the Portuguese Finance Law, approved in 2022 and in force since January 1, 2023 (Law No. 24-D/2022 of December 30), having reviewed, among other aspects, the taxation of speculative capital gains on securities accounts, we cannot ignore the current situation, namely the scheduled end of the Regime of Non-Habitual Residents (RNH), which was approved by the Portuguese Parliament within the framework of the new budget law for 2024. This measure raises fears of a decline in the country's economic attractiveness in relation to other European countries that maintain attractive financial policies for foreign investors. However, it is important to remember that, in this unstable political and economic context, the life insurance contract and its advantages continue to be subject to assessment by local authorities. No changes have impacted the legal and fiscal framework of this solution, which continues to constitute an essential asset tool for residents in Portugal who wish to organize the transmission, preservation and enhancement of their financial assets.

To what extent is being part of the BNP Paribas group an asset?

I would say that the strength of our model lies in the possibility of being supported by a large, solid group and a set of quality shareholders. This allows us to support our long-term development and within a controlled risk framework. It also allows us to take advantage of all the Group's specialized knowledge, particularly in a responsible investor approach. All of our partners (brokers, private banks, depository banks and asset managers) with whom we work in open architecture also benefit from the peace of mind expected in these matters. ■

The new paragraph 14 of article 72 of the Personal Income Tax Code.

JUAN JOSÉ RODRÍGUEZ GARCÍA

Fundação Kriibskrank Kanner:

Uma linha de vida para as famílias que enfrentam o cancro infantil

Todos os dias, 100 crianças na Europa são diagnosticadas com cancro. Anualmente, cerca de 6.000 crianças sucumbem a esta doença, mas menos de 10% destes jovens doentes têm acesso a tratamentos inovadores. Quando uma criança é diagnosticada com cancro, cria um tsunami de emoções e desafios para a sua família. Durante o ano passado, a Fondatioun Kriibskrank Kanner no Luxemburgo ajudou 314 famílias, incluindo 30 novos doentes com idades compreendidas entre os 0 e os 17 anos, continuando o seu legado de 35 anos de serviço, impulsionado exclusivamente pela generosidade do público.

Refletindo sobre as suas recentes realizações, a Fondatioun Kriibskrank Kanner descreve o percurso do doente no seio da Fundação. Este percurso começa no Serviço Nacional de Oncologia-Hematologia Pediátrica (SNOHP), que estabelece a ligação entre as famílias e a Fundação. A equipa multidisciplinar da Fundação oferece uma vasta gama de serviços adaptados às necessidades dos doentes durante e após a doença. Estes serviços incluem apoio psicossocial, orientação educacional e assistência administrativa e financeira. A equipa trabalha em estreita colaboração com os profissionais médicos para garantir uma abordagem holística dos cuidados de cada criança, respondendo às necessidades imediatas e a longo prazo.

Três infraestruturas-chave facilitam este apoio abrangente: a Maison des Enfants em Strassen, o Apartamento de Convalescença na costa belga e a Maison Losch, a Casa dos Pais em Bruxelas, que permite aos pais ficarem perto dos seus filhos durante as hospitalizações. A Maison des Enfants proporciona um ambiente acolhedor onde as crianças podem continuar a sua educação e desfrutar de atividades recreativas, ajudando a manter um sentido de normalidade durante o tratamento. O Apartamento de Convalescença oferece um ambiente sereno para as famílias recuperarem e criarem laços, enquanto a Maison Losch assegura que os pais podem estar com os seus filhos em momentos críticos, reduzindo o stress da separação.

Como parte dos seus esforços de sensibilização, a

Fundação está ativamente envolvida no segundo Plano Nacional do Cancro, que visa melhorar as condições dos doentes e o seu ambiente imediato. A Fundação defende a flexibilização das licenças familiares, permitindo que os pais gozem as licenças em conjunto, nomeadamente em situações paliativas. Defende também o alargamento da licença extraordinária em caso de morte de um filho de 5 para 20 dias, como acontece em países como a Grécia e Portugal, de modo a proporcionar tempo suficiente para o processo de luto inicial. Estas alterações políticas são cruciais para ajudar as famílias a gerir os imensos encargos emocionais e logísticos inerentes à prestação de cuidados a uma criança gravemente doente. Além disso, foram criados quatro grupos de trabalho para melhorar a transição entre as enfermarias de pediatria e de adultos, os cuidados paliativos, as melhorias jurídicas e os programas de regresso às aulas para os adolescentes. A nível europeu, a Fundação está a trabalhar no sentido de sensibilizar os futuros deputados para que façam as escolhas legislativas e as dotações orçamentais corretas para aumentar o número de crianças que sobrevivem através de tratamentos melhores e mais inovadores. A taxa de sobrevivência do cancro infantil pode variar até 20% em toda a Europa, dependendo do local onde a criança vive e recebe tratamento. Todas as crianças merecem ter a mesma hipótese de sobreviver, independentemente da sua localização. A Fundação salienta a necessidade de um acesso equitativo a tratamentos de ponta e a ensaios clínicos, defendendo a harmonização das normas de cuidados de saúde em toda a Europa para eliminar as disparidades. A Fundação organiza este ano dois grandes eventos para apoiar os seus projetos: a segunda edição do Rallye du Cœur no Luxemburgo e a 7ª edição da corrida solidária LËTZ GO GOLD. Os fundos angariados durante estes eventos apoiarão a ambiciosa iniciativa Fight Kids Cancer, que tem como objetivo "curar todas as crianças com cancro", como declarou Anne Goeres, diretora-geral da Fundação. "Este ano, os fundos recolhidos na corrida serão dedicados exclusivamente a projetos de investigação relacionados com tumores cerebrais, que se encontram entre os cancros infantis mais mortais". O Rallye du Cœur oferece aos participantes uma forma emocionante de contribuir, juntando-se a um rali automóvel de beneficência, enquanto a LËTZ GO GOLD reúne corredores e caminhantes unidos na luta contra o cancro infantil. Reconhecida pela sua utilidade pública, a Fondatioun Kriibskrank Kanner funciona exclusivamente através de donativos. As suas contas anuais são auditadas e a Fundação segue o código de boa conduta da a.s.b.l. Don en Confiance Luxembourg, garantindo transparência e responsabilidade. A Fundação orgulha-se da sua utilização eficiente dos recursos, assegurando que o montante máximo dos donativos beneficia diretamente as crianças e as famílias que serve. Este compromisso com a integridade e a eficácia ajuda a criar confiança junto dos doadores e assegura um apoio sustentado aos seus programas vitais. "A nossa missão não é apenas apoiar as crianças durante a sua doença, mas também defender e contribuir para o desenvolvimento de tratamentos mais eficazes e menos tóxicos", afirma Anne Goeres. "Todas as crianças merecem uma oportunidade de lutar por um futuro saudável e, através das nossas iniciativas e da generosidade dos nossos apoiantes, estamos a dar passos em frente para atingir este objetivo". Goeres salienta a importância do envolvimento da comunidade e do financiamento contínuo da investigação para impulsionar as inovações na oncologia pediátrica. Os esforços da Fundação são um testemunho do poder da ação colectiva e da compaixão na abordagem de um dos problemas de saúde mais difíceis que as crianças enfrentam atualmente. ■

Fundação Kriibskrank Kanner
www.fondatioun.lu | www.letzgogold.lu
E-mail: contact@fondatioun.lu
Telefone +352 313170

Fondatioun Kriibskrank Kanner:
A Lifeline for Families Facing Childhood Cancer

Every day, 100 children in Europe are diagnosed with cancer. Annually, nearly 6,000 children succumb to this disease, yet less than 10% of these young patients have access to innovative treatments. When a child is diagnosed with cancer, it creates a tsunami of emotions and challenges for their family. Over the past year, the Fondatioun Kriibskrank Kanner in Luxembourg has helped 314 families, including 30 new patients aged between 0 and 17 years, continuing its 35-year legacy of service, driven solely by the generosity of the public.

Reflecting on its recent achievements, the Fondatioun Kriibskrank Kanner outlines the patient journey within the Foundation. This journey begins at the National Pediatric Oncology-Hematology Service (SNOHP), which connects families with the Foundation. The Foundation's multidisciplinary team offers a wide range of services tailored to the needs of patients throughout their illness and beyond. These services include psychosocial support, educational guidance, and administrative and financial assistance. The team works closely with medical professionals to ensure a holistic approach to each child's care, addressing both immediate and long-term needs.

Three key infrastructures facilitate this comprehensive support: the Maison des Enfants in Strassen, the Convalescence Apartment on the Belgian coast, and the Maison Losch, Parent House in Brussels, allowing parents to stay close to their child during hospitalizations. The Maison des Enfants provides a nurturing environment where children can continue their education and enjoy recreational activities, helping to maintain a sense of normalcy during treatment. The Convalescence Apartment offers a serene setting for families to recover and bond, while the Maison Losch ensures that parents can be with their children during critical times, reducing the stress of separation.

As part of its awareness efforts, the Foundation is actively involved in the second National Cancer Plan, aiming to improve patient conditions and their immediate environment. The Foundation advocates for more flexible family leave policies, allowing parents to take leave jointly, particularly in palliative situations. It also supports extending extraordinary leave in the event of a child's death from 5 to 20 days, as is the case in countries like Greece and Portugal, to provide adequate time for the initial grieving process. These policy changes are crucial in helping families manage the immense emotional and logistical burdens that come with caring for a seriously ill child.

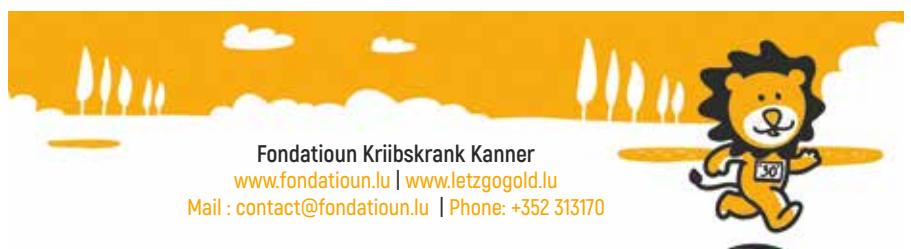
Furthermore, four working groups have been set up to improve the transition between paediatrics and adult wards, palliative care, legal improvements and back-to-school programs for teenagers.

On a European level, the Foundation is working to raise awareness among future parliamentarians about making the right legislative choices and budget allocations to increase the number of children surviving through better, more innovative treatments. The survival rate for childhood cancer can vary by as much as 20% across Europe, depending on where a child lives and receives treatment. Every child deserves the same chance to survive, regardless of its location. The Foundation emphasizes the need for equitable access to cutting-edge treatments and clinical trials, advocating for harmonized healthcare standards across Europe to eliminate disparities.

The Foundation is hosting two major events this year to support its projects: the second edition of the Rallye du Cœur in Luxembourg and the 7th edition of the solidarity run LËTZ GO GOLD. Funds raised during these events will support the ambitious initiative Fight Kids Cancer, which aims to "cure all children with cancer," as stated by Anne Goeres, the Foundation's managing director. "This year, the funds collected from the run will be dedicated exclusively to research projects related to brain tumours, which are among the deadliest in childhood cancers." The Rallye du Cœur offers participants an exciting way to contribute by joining a charity car rally, while LËTZ GO GOLD brings together runners and walkers united in the fight against childhood cancer.

Recognized for its public utility, the Fondatioun Kriibskrank Kanner operates solely through donations. Its annual accounts are audited, and it adheres to the code of good conduct of the a.s.b.l. Don en Confiance Luxembourg, ensuring transparency and accountability. The Foundation prides itself on its efficient use of resources, ensuring that the maximum amount of donations directly benefits the children and families it serves. This commitment to integrity and effectiveness helps build trust with donors and ensures sustained support for its vital programs.

"Our mission is not just to support children through their illness but to advocate for and contribute to the development of more effective and less toxic treatments," says Anne Goeres. "Every child deserves a fighting chance at a healthy future, and through our initiatives and the generosity of our supporters, we are making strides towards this goal." Goeres highlights the importance of community involvement and continuous research funding to drive innovations in paediatric oncology. The Foundation's efforts are a testament to the power of collective action and compassion in addressing one of the most challenging health issues faced by children today. ■

Fondatioun Kriibskrank Kanner
www.fondatioun.lu | www.letzgogold.lu
Mail : contact@fondatioun.lu | Phone: +352 313170

CETI
PAPEL PIONEIRO NA FERTILIDADE

Junho é o Mês de Sensibilização para a Fertilidade, e por isso, a Revista Pontos de Vista esteve à conversa com uma das principais referências neste campo em Portugal e no mundo, ou seja, João Silva Carvalho, Diretor Clínico e Fundador do CETI – Centro de Estudo e Tratamento da Infertilidade. Saiba tudo.

Desde a sua fundação, em 1998, o CETI tem vindo a dedicar-se ao estudo e tratamento da infertilidade, posicionando-se como uma referência nacional e internacional nesta área. Sendo um pioneiro na área da medicina da reprodução em Portugal e tendo uma carreira tão distinta, o que o motivou a fundar o CETI?

Quando fundei o CETI não existia a especialização em Medicina da Reprodução. A área da infertilidade era uma área da ginecologia essencialmente ligada ao elemento feminino. Na minha visão era um problema do casal e eu próprio vim a fundar na Ordem dos Médicos a Subespecialidade de Medicina da Reprodução, porque a atuação nesta área deve ser de medicina e cirurgia da reprodução podendo proporcionar aos casais todas as possibilidades de cuidados médicos e cirúrgicos necessários para a resolução do problema de fertilidade. Era portanto necessário construir um local que pudesse agregar uma equipa multidisciplinar com médicos de reconhecida competência nacional, internacional e interpares, que trabalhando em conjunto conseguissem com ginecologistas diferentemente diferenciados (ultrassonografia, cirurgia minimamente invasiva, endocrinologia) andrologistas, embriologistas, geneticistas, psicólogos e outros, constituir uma equipa articulada que trabalhando de forma integrada conseguisse oferecer a melhor alternativa à solução dos problemas de infertilidade do casal. Por isso o nome CETI quer dizer Centro de Estudo e Tratamento da Infertilidade.

O que diferencia o CETI no mercado? Poderia destacar alguns dos avanços tecnológicos e metodológicos que o mesmo oferece aos seus pacientes? Poderia falar-nos sobre a missão do Centro e como tem sido o percurso do mesmo ao longo dos anos?

O CETI destaca-se como uma clínica de tratamento da infertilidade guiada por valores fundamentais que orientam a sua prática diária. Esses valores são centrais à filosofia do CETI e refletem-se em todos os aspetos, desde o atendimento inicial até ao acompanhamento pós-tratamento, proporcionando uma experiência humanizada aos pacientes:

Verdade e Respeito:
Comunicação transparente e honesta com os pacientes, garantindo clareza na apresentação de todas as informações e opções disponíveis.

Empatia:
Os colaboradores demonstram uma profunda compreensão e sensibi-

lidade em relação às emoções e necessidades dos pacientes, criando um ambiente acolhedor e de apoio.

Foco no Cliente:

O paciente está no centro de todas as atividades, assegurando que cada tratamento seja personalizado e adaptado às necessidades individuais.

Excelência:

Busca constante pela excelência nos cuidados providenciados, utilizando as tecnologias mais avançadas e os melhores métodos científicos para oferecer um atendimento de qualidade superior.

Relativamente a este último tópico, CETI tem-se destacado por adotar diversos avanços na saúde reprodutiva, implementando novas tecnologias na área de Reprodução Medicamente Assistida (PMA).

Por exemplo, um diferencial importante é o estudo do elemento masculino, com a avaliação do ADN espermático em todos os espermogramas, alinhando-se com as mais recentes publicações científicas sobre o impacto da fragmentação do ADN no desenvolvimento embrionário subsequente.

O CETI foi pioneiro na introdução de sistemas de time-lapse no laboratório de embriologia, optando por incubadoras que integram esse sistema no seu hardware, proporcionando condições de cultura de excelência e monitorização contínua dos parâmetros de qualidade e desenvolvimento embrionário. Recentemente, o CETI apostou também na aplicação de inteligência artificial à embriologia.

Desde a sua fundação, em 1998, têm sido desenvolvidos projetos de investigação. Muitos deles focados em métodos não invasivos de diagnóstico da qualidade ovocitária/embrionária. Em 2011,recebeu o reconhecimento internacional com o Grant for Fertility Innovation, e no último Congresso Português de Medicina da Reprodução, em Maio de 2024,três trabalhos desenvolvidos pelos seus colaboradores foram premiados: melhor projeto de investigação clínica orientado num hospital publico pelo Prof Rui Miguelote, prémio para outro trabalho do CETI que foi a melhor comunicação cientifica oral, e ainda outro para o projeto de introdução de inteligência artificial em embriologia que recebeu uma bolsa científica. Este reconhecimento reforça ainda mais o compromisso do CETI com a inovação e o desenvolvimento, consolidando a clínica como uma referência em PMA.

JOÃO SILVA CARVALHO

Junho é o Mês de Sensibilização para a Fertilidade, uma iniciativa importante para aumentar a consciencialização sobre estas questões. Como vê a importância desta iniciativa?

Para a baixa natalidade e dificuldade em renovar as gerações contribuem fenómenos políticos, económicos, sociais e numerosos casos de infertilidade, de que se verifica uma progressão crescente. Estando com eles relacionados, cabe dar relevo ao atrasar da primeira gravidez para idades tardias na vida da mulher (mais de 35 anos) o que pode comprometer séria e definitivamente a sua fertilidade. A magnitude do problema é tal, que alguns pensam que o importante aumento do número de casais inférteis não é devido à crescente incidência de causas e riscos, mas apenas a uma progressiva tendência de adiamento da primeira gravidez para a 4ª década da vida. De facto, verifica-se uma indiscutível diminuição da fecundidade da mulher a partir dos 30 anos, com um declínio que se acentua marcadamente a partir dos 35, atingindo-se níveis mínimos aos 45 anos de idade. Assim, conceder prioridade cronológica a aspetos de satisfação económica e profissional pode, por vezes, comprometer o que para muitas mulheres é o seu principal desígnio de realização pessoal e familiar.

Neste contexto, os meios de comunicação social podem desempenhar um importante papel pela divulgação e transmissão de conhecimentos. Um estudo que realizei mostra que sendo a informação escassa, a principal fonte são os meios audiovisuais(66,5%)e jornais/revistas(24,6%).A aquisição de informação e de conhecimentos através de médicos ronda apenas os 20%.No entanto, é obrigação médica, nomeadamente ao nível da medicina geral e familiar, informar sobre este importante declínio da fertilidade com a idade da mulher e consciencializar as mulheres de que se não têm projeto de vida que lhes permita, por motivos profissionais ou outros, ter filhos em idades jovens, então devem encarar a criopreservação de ovócitos como uma alternativa que deve ser efetuada antes dos 33 anos de idade. Não sendo esta a forma ideal de assegurar a fertilidade futura é, no entanto, uma alternativa possível.

Apesar dos avanços na sociedade, a infertilidade ainda é um assunto considerado tabu. Como acha que esta perceção pode ser mudada e qual é o papel do CETI e dos profissionais de saúde em geral na desmistificação e sensibilização para esta questão?

Ao reler textos antigos, verifiquei, que embora com cambiantes inerentes aos tempos e aos lugares, a atitude da sociedade perante a doença que incapacita de reproduzir, encontrava-se diretamente relacionada com o grau de liberdade e o estatuto da mulher nas diversas comunidades. Inquietei-me. Estamos simultaneamente tão longe e tão perto. Tão longe, porque a ciência, a técnica e a prática médica nada têm de comum e desde há várias décadas mostraram a infertilidade não como uma afeção feminina, mas como uma doença conjugal, do homem e da mulher. E simultaneamente tão perto, na atitude da sociedade no que respeita à reprodução, apesar de esta se relacionar com a liberdade e com direitos fundamentais, aliás consagrados na Declaração Universal dos Direitos do Homem. ■

"A Âncora Gold garante uma Viagem Inesquecível e Tranquila"

"Podemos afirmar com legitimidade que a Âncora Gold Viagens & Turismo é um projeto de sucesso, estabelecendo-se como uma referência no mercado de turismo e viagens". Quem o afirma é Stefane Mota, Representante da Âncora Gold Viagens & Turismo, uma agência de viagens de referência e que, desde a sua génese, prioriza o atendimento individualizado, entendendo as necessidades e desejos específicos de cada cliente.

STEFANE MOTA

No sentido de contextualizar junto do nosso leitor, quando é que foi edificada a ÂNCORA GOLD Viagens & Turismo e de que forma é que podemos afirmar com legitimidade que este é um projeto de sucesso?

A Âncora Gold Viagens & Turismo foi edificada no ano de 2017. Desde a sua fundação, a agência tem se destacado no mercado de turismo por diversos motivos que atestam o seu sucesso. A Âncora Gold tem registado um crescimento constante em termos de receita e número de clientes atendidos, demonstrando uma aceitação positiva do mercado. A agência oferece uma ampla gama de pacotes turísticos, que vão desde viagens nacionais até internacionais, incluindo roteiros personalizados e exclusivos, o que atrai diferentes perfis de clientes. A Âncora Gold estabeleceu parcerias sólidas com companhias aéreas, hotéis e operadores turísticos, o que garante condições competitivas e serviços de alta qualidade para os seus clientes. A equipa de atendimento é bem formada e preparada para oferecer suporte personalizado. A Âncora Gold tem recebido diversos prémios e certificações que reconhecem a qualidade de seus serviços e sua contribuição para o setor de turismo. Com esses fatores em mente, podemos afirmar com legitimidade que a Âncora Gold Viagens & Turismo é um projeto de sucesso, estabelecendo-se como uma referência no mercado de turismo e viagens.

O que marca a diferença, na sua atuação, por parte da ÂNCORA GOLD Viagens & Turismo?

A Âncora Gold prioriza o atendimento individualizado, entendendo as necessidades e desejos específicos de cada cliente. A empresa compromete-se com altos padrões de qualidade em todos os aspetos dos seus serviços. A Âncora Gold diferencia-se ao proporcionar viagens que vão além do convencional, criando momentos únicos e inesquecíveis para os seus clientes. Esses fatores combinados fazem da Âncora Gold Viagens & Turismo uma empresa diferenciada e altamente valorizada no setor do turismo.

"OS CLIENTES DESEJAM PACOTES DE VIAGEM QUE SEJAM ADAPTADOS ÀS SUAS PREFERÊNCIAS E INTERESSES ESPECÍFICOS, INCLUINDO ATIVIDADES PERSONALIZADAS E ITINERÁRIOS FLEXÍVEIS. PARA ATENDER A ESSES REQUISITOS, A ÂNCORA GOLD VIAGENS & TURISMO CONTINUA A INOVAR E A MELHORAR OS SEUS SERVIÇOS, GARANTINDO QUE CADA CLIENTE TENHA UMA EXPERIÊNCIA DE VIAGEM MEMORÁVEL E ALINHADA ÀS SUAS EXPETATIVAS"

Como agência de viagens, de que forma é que analisam este setor de mercado e quais as lacunas que ainda consegue identificar neste setor?

Como agência de viagens, a Âncora Gold Viagens & Turismo analisa o setor de mercado de turismo, identificando tendências, oportunidades e desafios. Existe uma lacuna na oferta de pacotes e destinos acessíveis para pessoas com mobilidade reduzida ou necessidades especiais. Aumentar a acessibilidade pode abrir novos segmentos de mercado. A Âncora Gold Viagens & Turismo, ao identificar essas lacunas e implementar estratégias para superá-las, pode continuar a destacar-se no mercado de turismo, proporcionando serviços de alta qualidade e experiências memoráveis para seus clientes.

Sente que hoje o cliente é mais exigente e está mais informado, criando um sentido de maior responsabilidade e atenção por parte dos players deste setor como a ÂNCORA GOLD Viagens & Turismo?

Sim, hoje em dia, os clientes são mais exigentes e estão mais informados. Com a internet, os clientes têm acesso fácil a uma vasta quantidade de informações sobre destinos, pacotes de viagem, avaliações e recomendações de outros viajantes. Oferecer serviços personalizados que atendam às preferências e necessidades específicas dos clientes é crucial. A Âncora Gold Viagens & Turismo, como uma agência comprometida com a excelência, precisa reconhecer e adaptar-se a essas mudanças no comportamento do consumidor. Dessa forma, a agência pode não só satisfazer as expectativas dos clientes, mas também se destacar como uma referência no mercado de turismo.

Nos dias que correm, quais são os principais requisitos das pessoas que recorrem aos vossos serviços?

Nos dias de hoje, os principais requisitos das pessoas que recorrem aos serviços da Âncora Gold Viagens & Turismo refletem uma combinação de expetativas elevadas e necessidades diversificadas. Os clientes desejam pacotes de viagem que sejam adaptados às suas preferências e interesses específicos, incluindo atividades personalizadas e itinerários flexíveis. Para atender a esses requisitos, a Âncora Gold Viagens & Turismo continua a inovar e a melhorar os seus serviços, garantindo que cada cliente tenha uma experiência de viagem memorável e alinhada às suas expetativas.

De que forma é que o digital é cada vez mais importante para o setor das agências de viagens? Como se têm adaptado a este formato?

O digital é cada vez mais importante para o setor das agências de viagens. A Âncora Gold Viagens & Turismo, tem se adaptado a esse formato digital de várias maneiras. Os clientes podem facilmente pesquisar, comparar e reservar viagens a qualquer hora e de qualquer lugar, sem a necessidade de visitar fisicamente uma agência. Sites bem estruturados que oferecem informações detalhadas sobre destinos, pacotes, preços e políticas, ajudando os clientes a tomar decisões. A adaptação ao formato digital é essencial para a Âncora Gold Viagens & Turismo manter-se competitiva e relevante no mercado atual. Garantindo o seu sucesso contínuo no setor de turismo.

O que significa escolher a ÂNCORA GOLD Viagens & Turismo?

Escolher a Âncora Gold Viagens & Turismo significa optar por uma experiência de viagem que combina profissionalismo, personalização e compromisso com a excelência. Equipa de consultores de viagem experientes que entendem as necessidades e preferências individuais. Colaborações com as melhores companhias aéreas, hotéis e operadores turísticos para assegurar serviços de alta qualidade. Roteiros e experiências únicas que proporcionam memórias inesquecíveis, incluindo opções de luxo, aventura, ecoturismo, enoturismo e muito mais. Âncora Gold Viagens & Turismo é optar por uma agência que se dedica a transformar sonhos de viagem em realidade, oferecendo serviços de alta qualidade, experiências personalizadas e um compromisso firme com a satisfação do cliente. A Âncora Gold garante uma viagem inesquecível e tranquila. ■

Setor da aviação considerado um dos mais atrativos para trabalhar em Portugal

A Randstad lançou mais uma edição do estudo Randstad Employer Brand Research 2024, que analisa a perceção da população ativa em relação aos maiores empregadores, em vários países.
O setor da aviação foi distinguido como o terceiro mais atrativo para trabalhar em Portugal. Isto significa que se regista uma evolução positiva na atratividade deste setor, uma vez que no ano de 2023, nesta análise, a aviação situava-se na quinta posição em termos de atratividade.
A atratividade desta área poderá ter sido impulsionada pela OGMA, que foi distinguida no top 20 como a segunda empresa mais atrativa para trabalhar em Portugal.
No ranking de setor, a OGMA foi também considerada a empresa mais atrativa para trabalhar, seguindo-se a ANA – Aeroportos de Portugal e a TAP – Transportes Aéreos Portugueses.
Relativamente aos cinco critérios que os colaboradores mais valorizam, a análise revelou que, no setor da aviação, os profissionais destacam, por ordem de importância: a saúde financeira; o conteúdo de trabalho; a estabilidade financeira e reputação; a progressão de carreira e o salário e benefícios atrativos.

Portugueses cortam no orçamento das férias e ficam em casa

Os dados do inquérito conduzido pela plataforma Fixando a 7.312 inquiridos, durante a primeira quinzena de maio, indicam que muitos portugueses estão a optar por soluções mais económicas e 40% admite mesmo ficar em casa durante o período de férias do seu emprego. Dos restantes inquiridos, 31% indica que vai viajar dentro do país e 20% vai passar férias no estrangeiro. Apenas 9% vai recorrer à casa de familiares.
Entre os que escolheram ficar em casa, 46% aponta a falta de disponibilidade financeira como a principal razão, o que revela uma preocupação crescente com a economia doméstica e com a situação profissional. Além disso, 26% refere motivos familiares ou pessoais, enquanto 29% menciona outros motivos.
A análise dos orçamentos destinados às férias em 2024 mostra uma tendência de redução: em comparação com o ano passado, 44% dos inquiridos afirma ter um orçamento inferior, enquanto 42% mantém o mesmo valor e apenas 14% indica que vai aumentar o valor gasto em férias.

MEO Marés Vivas 2024

O MEO Marés Vivas, é o maior festival de música do Norte, e regressa este ano com os melhores artistas no cartaz.
No dia 19 de julho os artistas Take That, D'zrt, D.A.M.A e Syro sobem ao palco MEO na primeira noite do festival.
Já no dia a seguir, 20 de julho, Ben Harper, Rag'n'Bone, James Arthur e Marisa Liz prometem trazer uma noite inesquecível.
No último dia, 21 de julho, Louis Tomlinson, Snow Patrol, Ornatos Violeta e António Zambujo trazem ao Palco MEO o melhor da música portuguesa e internacional.
E muitos outros artistas que vão animar as noites de verão em Vila Nova de Gaia no Palco MEO, no MOCHE Stage, no Palco Sapo Comédia, no Palco Coca-Cola e no Palco Roda de Samba.
Os bilhetes estão à venda nos locais habituais.

CARRIS e SIBS disponibilizam pagamento com MB WAY

Agora os passageiros da CARRIS podem utilizar o QR Code MB WAY diretamente nos validadores para adquirir e validar a tarifa de bordo de forma mais rápida, sem necessidade de numerário ou bilhetes em papel. Esta solução inovadora simplifica o processo de pagamento e contribui de forma ativa para a mobilidade e sustentabilidade ambiental. Para utilizar este serviço os passageiros da CARRIS necessitam apenas de ler o QR Code MB WAY nos validadores com o seu smartphone, num processo de pagamento totalmente digital.
A implementação desta solução no serviço CARRIS com um produto da SIBS, reafirma o compromisso das duas entidades com a inovação e a sustentabilidade, alinhando-se com o objetivo de tornar Lisboa uma cidade mais inteligente e amiga do ambiente.

SAINT-GOBAIN
Plus®
climalit
SAINT-GOBAIN
Soluções de
vidro duplo
de elevado
desempenho
ORAÉ®
climalit
SAINT-GOBAIN
Soluções de
vidro duplo
com pegada
de carbono
mais reduzida
Soluções de vidro duplo com
capas que têm como vidro base
o Oraé® composto por 70% de
vidro reciclado (casco).